Die Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstandes durch Garantieverbände.

Ein Beitrag zur Frage der Gründung eines Garantieverbandes
Bayerische Ostmark.

Inaugural-Dissertation

zur
Erlangung der Doktorwürde
der
Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Johann Wolfgang Goethe-Universität
zu Frankfurt am Main.

Vorgelegt von
Diplom-Handelslehrer
Rudolf Kausler,
aus Schwarzenbach a. d. Saale.

1937

Herm. Prinz, Bückeburg.

Referent: Prof. Dr. Fr. Schmidt.

Korreferent: Prof. Dr. C. Luer.

Tag der mündlichen Prüfung: 21. Dezember 1936.

Die Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstandes durch Garantieverbände.

Ein Beitrag zur Frage der Gründung eines Garantieverbandes

B a y e r i s c h e O s t m a r k .

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Johann Wolfgang Goethe-Universität
zu Frankfurt am Main.

Vorgelegt von

Diplom-Handelslehrer

Rudolf K a u s l e r ,

aus Schwarzenbach a.d.Saale.

1 9 3 7

Herm. Prinz, Bückeburg.

Referent: Prof.Dr. Fr. Schmidt.
Korreferent: Prof.Dr. C. Luer.

Tag der mündlichen Prüfung: 21. Dezember 1936.

Die Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstandes durch Garantieverbände.

Ein Beitrag zur Frage der Gründung eines Garantieverbandes Bayerische Ostmark.

Gliederung.

Seite

Einleitung und Problemstellung 1

Erster Abschnitt: 2-48

Gewerblicher Mittelstand und Kredit 2

A. Der gewerbliche Mittelstand 2

I. Der Begriff „gewerblicher Mittelstand". . 2

II. Die Bedeutung des gewerblichen Mittelstandes 3

B. Der gewerbliche Mittelstand im Kreditsystem 6

I. Der Kapitalbedarf des Gewerbebetriebes 6

II. Die Kapitalversorgung des Gewerbebetriebes 10

1. Die Kapitalquellen des Mittelstandsbetriebes 10

2. Die Kapitalquellen des Großbetriebes . 11

III. Die Benachteiligung des gewerblichen Mittelstandes im Kreditsystem 13

1. Die Kreditmobilisation 13

2. Die Benachteiligung durch die Banken . 16

a) die Vorauswirkung der Mobilisation . 16

b) das „natürliche Risiko" 16

c) die Überschätzung des „natürlichen Risikos" 17

d) die Tendenz zum Großkredit . . . 17

3. Zusammenfassung 20

C. Kreditbedarf und Kreditwürdigkeit des mittelständischen Gewerbebetriebes im Konjunkturverlauf 22-48

Zweiter Abschnitt: 50

Die Garantieverbände im Vergleich mit anderen Einrichtungen zur Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstandes 49-96

Seite

A.Einrichtungen zur Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstandes 49
I.Die Sparkassen 50
II.Die Genossenschaften 53
1.Die gewerblichen Kreditgenossenschaften 53
2.Die Haftungsgenossenschaften . . . 58
B.Die Garantieverbände 62
I.Der Rhein-Mainische Garantieverband . . 62
II.Andére Garantieverbände 70
III.Die Stellung der Garantieverbände im Kreditsystem 71
IV.Die Aufgabe der Garantieverbände bei der Überwindung der Depression 78
C.Gemeinsame Grundgedanken bei den Genossenschaften und den Garantieverbänden . . . 87

Dritter Abschnitt: 97-170
Möglichkeiten und Aufgaben eines Garantieverbandes Bayerische Ostmark 97
A.Das Wirtschaftsgebiet Bayerische Ostmark 97
B.Die Kreditnot mittelständischer Gewerbebetriebe in der Bayerischen Ostmark . . 103
I.Vom Kapitalmarkt nicht befriedigte Nachfrage 103
II.Ursachen und Dauer des zu Grunde liegenden Kapitalbedarfs 107
III.Die Kreditwürdigkeit der antragstellenden Betriebe 121
C.Aufgaben,Aufbau,Wirkung und Grenzen eines Garantieverbandes Bayerische Ostmark . 137
I.Die bearbeitete Kapitalnachfrage als Aufgabengebiet 137
II.Der Aufbau 142
III.Wirkung und Grenzen 148
D.Die Kosten eines Garantieverbandes Bayerische Ostmark im Vergleich mit den Kosten der Genossenschaftskredite 151
I.Die Kosten des Rhein-Mainischen Garantieverbandes 151
II.Die voraussichtlichen Kosten eines Garantieverbandes Bayerische Ostmark . . 152

Seite

III. Die Kosten der Risikoüberwälzung durch die Genossenschaften 156

E. Die Mitwirkung der Gewerbebetriebe . . 162

Zusammenfassung und Schluß. 171

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41552326_0107

Einleitung und Problemstellung.

Eine viel erörterte Gegenwartsfrage ist die Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstandes. Besonders im Mittelstand selbst wird häufig über die großen Schwierigkeiten des kleinen und mittleren Gewerbes bei der Kapitalbeschaffung geklagt, während von anderer Seite jede Kreditnot des gewerblichen Mittelstandes entschieden verneint wird.
Zu den Einrichtungen, die zur Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstandes beitragen, gehören die Garantieverbände, die in den Jahren 1933 und 1934 in verschiedenen Gebieten Deutschlands entstanden sind.
Es ist nicht Aufgabe der vorliegenden Arbeit, das Problem der Garantieverbände als solches zu untersuchen und abschließend zu beurteilen. Zu einer solchen Untersuchung ist dieses Problem noch nicht reif. Aber die bisher beim Rhein-Mainischen Garantieverband und bei der Vorbereitung eines geplanten Garantieverbandes Bayerische Ostmark gesammelten Erfahrungen sind geeignet, in doppelter Hinsicht wertvolle Erkenntnisse zu liefern:
Einmal erlaubt die Sammlung und Auswertung mittelständiger Kreditgesuche an zwei ganz verschiedenen Stellen wichtige Schlüsse für die Beurteilung der mittelständischen Kreditnot, ihrer Ursachen, sowie der Kreditwürdigkeit der kreditsuchenden Mittelstandsbetriebe.
Ferner aber liefern die Erfahrungen des Rhein-Mainischen Garantieverbandes sowie der mit ähnlichen Aufgaben betrauten Ostmark-Selbsthilfe G.m.b.H. Erkenntnisse von grundsätzlicher Bedeutung über die Wege, die eingeschlagen werden müssen, um die mittelständische Kreditnot zu mildern.
Diese, für die Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstandes allgemeingültigen Erkenntnisse zu gewinnen, ist das Ziel unserer Untersuchung.

Erster Abschnitt:

Gewerblicher Mittelstand und Kredit.

A. Der gewerbliche Mittelstand.

I. Der Begriff „gewerblicher Mittelstand".

„Der Begriff „gewerblicher Mittelstand" ist noch nicht klar umrissen."1) Prion2) führt aus: „Man kommt zu einer Klarheit in diesen Fragen (Was ist unter Mittelstand und Mittelstandskredit zu verstehen? Anm. d.V.) nur dadurch, daß man auch bei der Begriffbildung in der Sphäre des Kreditverkehrs bleibt und zunächst in Ziffern abzugrenzen versucht, was als klein, mittel und groß zu bezeichnen ist. Dieser Weg wird meines Ermessens mit Recht von Pferdmenges (die Kreditversorgung der mittleren Industrie, Bankarchiv vom 14.Sept. 1927) angedeutet, der für Kleinbetriebe die Grenzen bei 10.000.- RM zieht und als mittlere Industrie die Kredite von 10.000.- RM bis 100.000 RM bezeichnet."
Prion erklärt als „Klein- oder Mittelstandskredite im engeren Sinn" Kredite von weniger als 10.000.-RM. Obwohl wir uns bewußt sind, daß eine zahlenmäßige Abgrenzung zu keiner genauen Festlegung der Begriffe Mittelstandskredit und Mittelstand führen kann, wollen wir uns doch mangels geeigneter anderer Merkmale im wesentlichen den Ausführungen Prions anschließen und auf dem Umweg über den Begriff Mittelstandskredit zu dem Begriff „gewerblicher Mittelstand"zu gelangen versuchen.
Demnach wäre unter „gewerblicher Mittelstand" die Gesamtheit derjenigen Betriebe zu verstehen, die

---

1) Prion, Mittelstandskredite oder die Finanzierung der Personalgesellschaften, Bankwissenschaft 1928, S.833.
2) a.a.O., S. 834 ff.

in der Regel Kredite bis zu 10.000.- RM in Anspruch nehmen. Der Begriff umfaßt also diejenigen Gewerbebetriebe, für die in der Mehrzahl aller Fälle, in denen Gewerbebetriebe üblicherweise Kredit in Anspruch nehmen, Kredite bis zu 10.000.- RM im Durchschnitt einen erheblichen und ausreichenden Kapitalzuwachs bedeuten. Diese Abgrenzung ist keine ausreichende und befriedigende Definition des Begriffs „gewerblicher Mittelstand". Sie ist aber, wenn man von soziologischen und sonstigen außerwirtschaftlichen Merkmalen absehen will, fast die einzig mögliche. Jedenfalls vermittelt sie eine Vorstellung von dem, was hier unter dem Begriff „gewerblicher Mittelstand" zusammengefaßt werden soll. Es sind in der Hauptsache die Handwerksbetriebe, ferner die Handels-, Industrie- und sonstigen Gewerbebetriebe, soweit ihr Kapital die Grenze von etwa 100.000.- RM nicht wesentlich übersteigt.
Das Merkmal des gewerblichen Mittelstands, nämlich der erhebliche und ausreichende Kapitalzuwachs, den ein Kredit bis zu 10.000.-RM im allgemeinen bedeutet, schließt nicht aus, daß Betriebe des gewerblichen Mittelstands, insbesondere die dazu gerechneten Industriebetriebe, in Einzelfällen auch größere Kredite in Anspruch nehmen. Dies kann z.B. dann erforderlich sein, wenn in außergewöhnlichen Fällen der Kapitalbedarf besonders groß ist.

II. Die Bedeutung des gewerblichen Mittelstandes in der Gegenwart.

In einer Wirtschaft, die durch intensiven Kapitaleinsatz gekennzeichnet ist, scheint der mit verhältnismäßig geringem Kapital ausgestattete Mittelstandsbetrieb nicht zeitgemäß zu sein. Der Schluß liegt nahe, daß es zweckmäßig sei, auf allen Gebieten der Erwerbswirtschaft mit möglichst hohem Kapitaleinsatz zu arbeiten und alle kleinen und mittleren Betriebe entweder groß zu machen oder verschwinden zu lassen.

Es hat nicht an Meinungen gefehlt, die eine derartige Entwicklung für wünschenswert oder jedenfalls für unabwendbar hielten. Es ist aber erwiesen, daß die Übertragung von wirtschaftlichen Aufgaben auf Großbetriebe Grenzen hat. Das Institut für Konjunkturforschung macht in einer Untersuchung über die mittelständische Wirtschaft folgende Angaben über die Größenklassen der gewerblichen Betriebe:

Gewerbl.Niederlassungen mit Personen	Betriebe			
	1933		1925	
	Zahl	v.H.	Zahl	v.H.
1 bis 10	3411561	96,3	3273412	94,7
11 bis 50	101244	2,9	143152	4,1
51 bis 200	22627	0,6	32557	0,9
m.als 200	6377	0,2	9240	0,3
Zusammen	3541809	100	3458361	100

Gewerbl.Niederlassungen mit Personen	Personen			
	1933		1925	
	Zahl	v.H.	Zahl	v.H.
1 bis 10	6930086	47,6	6864142	37,0
11 bis 50	2098979	14,4	3031531	16,3
51 bis 200	2104766	14,4	3033276	16,3
m.als 200	3440756	23,6	5642542	30,4
Zusammen	14574587	100	18571491	100

In den zwischen 1925 und 1933 liegenden Krisenjahren ist also die Zahl der kleinen Betriebe mit weniger als 11 Beschäftigten gestiegen, die Zahl der Betriebe mit 11 - 50 Beschäftigten um etwa ein Viertel, die Zahl der größeren Betriebe um ein Drittel gesunken.

Seit dem Jahre 1882 war die Entwicklung folgende: Von 1000 Personen waren beschäftigt in Betrieben mit

	weniger als 50 Personen	mehr als 50 Personen
1882	737	263
1895	637	363
1907	545	455
1925	533	467
1933	620	380

Die Entwicklung zum Großbetrieb ist, wenn nicht abgeschlossen, so doch zumindest stark abgebremst worden. Das Institut für Konjunkturforschung hat dies wiederholt festgestellt. Nach der „Wirtschaftskurve", Heft 1934, lebt „ein Achtel der deutschen Bevölkerung von der eigentlichen Handwerkswirtschaft"... „ungefähr ein Fünftel der Bevölkerung ist mit dem Berufsstand des Handwerks in weiterem Sinn verbunden."

Das mittelständische Gewerbe hat von einem gewissen Entwicklungsstadium an seine Stellung innerhalb der Gesamtwirtschaft behauptet.

Für diese Tatsache lassen sich verschiedene Gründe anführen. Es sind vor allem die Eigenart der handwerklichen Aufgaben und der versorgten Märkte, die den Handwerker gegenüber anderen Betriebsformen überlegen machen. Die Aufgaben des Reparatur- und des Installationshandwerks werden zu einem bestimmten Teil immer nur von Handwerksbetrieben ausgeführt werden können. Außerdem verhindert vielfach die seelische Grundhaltung des Handwerkers eine Ausdehnung seines Betriebs. Für ihn ist der Betrieb nicht in erster Linie Kapitalform, sondern Arbeitsstätte und Mittel zum Lebensunterhalt. Die Folge ist, daß in vielen Fällen, in denen ein Kapitaleinsatz in Handwerksbetrieben lohnend ist, eher neue Betriebe errichtet als bestehende erweitert werden.

Der mittelständische Industriebetrieb hat gleichfalls, wenn auch nicht in gleichem Maß, bestimmte Gebiete, auf denen er die wirtschaftlich vernünftigste Betriebsform ist, ebenso, wie es Aufgaben gibt, die ihrer Natur nach am besten oder ausschließlich vom Großbetrieb durchgeführt werden können. Auch können Betriebe standortgebunden und infolge ihres Standorts gezwungen sein, die Größe des mittelständischen Betriebs nicht zu überschreiten. Einem Granitwerk im Fichtelgebirge, das als kleiner Betrieb eine gute Kapitalform sein mag, sind in Bezug auf die Zahl der verfügbaren Arbeitskräfte Grenzen gesetzt, die es praktisch nicht überschreiten kann.
Welche Ursachen auch immer der offensichtlichen Lebensfähigkeit des mittelständischen Gewerbebetriebs zugrunde liegen mögen, die Tatsache, daß er sich als gleichwertige Kapitalform erwiesen hat, berechtigt zu dem Schluß, dass es wirtschaftlich zweckmäßig ist, wenn der mittelständische Betrieb bei der Verteilung des zum Einsatz verfügbaren Kapitals entsprechend seiner Leistungsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit gleichmäßig neben anderen Kapitalsverwendungszwecken zum Zuge kommt. Inwieweit diese gleichmäßige Behandlung gegeben ist, soll im folgenden Abschnitt untersucht werden.

B. Der gewerbliche Mittelstand im Kreditsystem.

I. Der Kapitalbedarf des Gewerbebetriebes.

Der Sinn der Kapitalverwendung liegt in einer Erhöhung der Wirksamkeit des Arbeitsvorgang.S.Kapitalverwendung ist geeignet, das Verhältnis zwischen Mühe und Lohn, zwischen Kosten und Ertrag zu verbessern. Wo zu gering befriedigte Bedürfnisse vorhanden sind, also Güter oder Leistungen im Vergleich zu ihren Kosten verhältnismäßig hoch geschätzt werden, da lohnt es sich,neue Betriebe der betreffenden Art zu errichten und bestehende

Betriebe zu erweitern oder zu rationalisieren, also Kapital einzusetzen und dadurch die in Richtung auf die besonders begehrten Güter eingeschlagenen Produktionsumwege zu vermehren oder zu verlängern.1)
In einer vernünftig gelenkten Wirtschaft sind die Betriebe eine Organisationsform des Kapitals, das sich stets im Fluß befindet nach den Stellen höchstmöglichen Wertauftriebs. Das geschieht aber niemals automatisch. Es bedarf der Unternehmerpersönlichkeit, die diese günstigsten Stellen herausfindet und dann den Mut und die Fähigkeit besitzt, den Einsatz zu wagen und erfolgreich zu gestalten.
Die Fälle, in denen ein Unternehmer das zum Einsatz verfügbare Kapital vollständig besitzt, sind Ausnahmen. In der Regel wird er zum Teil auf fremdes Kapital angewiesen sein, also Kredit in Anspruch nehmen müssen. Die Erfahrung zeigt, daß dieser Kreditbedarf der gewerblichen Betriebe im Durchschnitt dauernd groß ist. Wo hohe Gewinne eine Selbstfinanzierung großen Umfangs erlauben, da lockt die Marktlage häufig zu neuen Investitionen, zu denen die Gewinne nicht ausreichen.2)
Der vom Unternehmer benötigte Kredit ist in der Regel langfristig. Schmalenbach 3) stellt fest, daß „...bei produktiven Krediten dem Kapitalnehmer nur

---

1) Vgl. auch Böhm-Bawerk, Kapital und Kapitalzins, 4. Aufl., Jena 1921.
2) Vgl. Kalveram, Theorie der Kapitalbildung, Bankwissenschaft 10. Jg. 1933, S. 329. Kalveram führt aus: „Der Selbstfinanzierung sind nach Umfang und Größe Grenzen gesetzt. Denn Gewinn und Kapitalbedarf stehen durchaus nicht in einem ursprünglichen Verhältnis, im Gegenteil, ihre Entwicklung weist zuweilen sogar eine gewisse Gegenläufigkeit auf!" Vgl. ferner Singer, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 174,IV., S. 1 ff.
3) Schmalenbach, Kapital, Kredit und Zins in betriebswirtschaftlicher Beleuchtung, Leipzig 1933.S.117.

mit langfristigem Kapital gedient ist", ...„zuweilen muß es sogar auf zehn und mehr Jahre festgelegt werden", ehe damit gerechnet werden kann, daß „die Erträge die Neuinvestierungen überschreiten". Man kann die Richtigkeit dieser Auffassung häufig beobachten. Die Fälle, in denen der Ersatz von Fremdkapital, welches in einem Betrieb angelegt wurde, durch Eigenkapital in kürzerer Zeit, zum Beispiel innerhalb Jahresfrist möglich ist, sind unbedingt in der Minderzahl im Vergleich mit den Fällen, in denen dieser Vorgang bedeutend länger dauert. 1)

Zwar weisen unsere Kreditinstitute in ihren Bilanzen hohe kurzfristige Kredite aus, von denen ein leider nicht exakt feststellbarer Teil an gewerbliche Betriebe zu Investitionszwecken gegeben sein dürfte. Die Sparkassen gewährten in den Jahren 1932 bis 1935 kurzfristige Mittelstandskredite in einer durchschnittlichen Gesamthöhe von etwa 1,8 Mrd. RM. Darin sind enthalten u.a. Kredite an Gewerbetreibende, Landwirte und Private. Soweit kurzfristiger gewerblicher Kredit in größerem Umfang gegeben wurde, ist diese Tatsache mit der oben behaupteten grundsätzlichen Langfristigkeit des gewerblichen Kreditbedarfes aus folgenden Gründen zu vereinbaren:

a) Es gibt auch beim Gewerbebetrieb kurzfristigen Kreditbedarf. Das erforderliche Gesamtkapital schwankt je nach Konjunkturlage, nach zufälligen Veränderungen des Auftragsbestandes und aus anderen, ähnlichen Gründen. Das zum Ausgleich dieses Spitzenbedarfes aufgenommene Fremdkapital braucht nicht in Eigenkapital umgewandelt zu werden und fließt nach dem Freiwerden wieder zurück.

---

1) Vgl. Schmidt, Grundsätzliches zum Problem kurzfristiger Kredite, Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Jg. 1934, S. 415 ff.

b) Ein großer Teil der von den Banken als kurzfristig bezeichneten Kredite ist in Wirklichkeit langfristig. „Es handelt sich hier in der übergroßen Masse der Fälle um formell kurzfristige, tatsächlich langfristige Kredite. ..."1) „Die Kreditbanken behalten sich vor, die von ihnen gegebenen Kontokorrentkredite jederzeit kündigen zu können. Aber das ist nur ein Schwert an der Wand, das nur heruntergeholt wird, wenn bei einem Kunden jede Hoffnung verloren ist, und wenn er geköpft werden soll." Tatsächlich ist weder möglich noch beabsichtigt, diese „kurzfristigen" Kredite plötzlich zurückzuziehen, da sonst der Betrieb des Schuldners nicht mehr aufrecht erhalten werden könnte.

Der Satz, daß der Gewerbebetrieb in der Regel langfristigen Kredit braucht, müssen wir aufrecht erhalten.
Von dem von einem gemeinnützigen Kreditunternehmen bisher gewährten Betriebskredit waren ursprünglich beantragt auf

1 Jahr oder weniger	15 %
1 - 3 Jahre	43 %
3 - 5 "	35 %
5 -10 "	7 %
	100 %

Es wurden bisher Verlängerung der Rückzahlungsfrist bezw. Stundung von Tilgungsraten beantragt:

bei den Krediten auf	in % aller Fälle
1 Jahr oder weniger	63
1 - 3 Jahre	14
3 - 5 "	9
5 -10 "	1

---

1) Schmalenbach, a.a.O.S. 140.

Nur ein ganz kleiner Teil der Stundungen wurde infolge schwieriger Verhältnisse des Schuldnerbetriebs beantragt, die überwiegende Mehrzahl einfach deshalb, weil die für kurzfristig gehaltenen Anlagen in Wirklichkeit längerfristig waren und trotz guter Erträge der Ersatz des Fremdkapitals durch Eigenkapital innerhalb der vorgesehenen kurzen Zeit nicht möglich war.

II. Die Kapitalversorgung des Gewerbebetriebs.

1. Die Kapitalquellen des Mittelstandsbetriebs.

Der Verfasser hatte während seiner Tätigkeit bei einem gemeinnützigen Kreditunternehmen hunderte von Bilanzen mittelständischer Betriebe zu untersuchen. Dabei ergaben sich folgende Posten als wichtigste Kapitalquellen des mittelständischen Gewerbebetriebes:

a. Eigenkapital.

Es ist in den Bilanzen der meisten Handwerksbetriebe der größte Passivposten, bei den kleinen Industrieunternehmungen ist seine Bedeutung etwas geringer, grundsätzlich ist es aber auch hier die wichtigste Kapitalquelle.

b. Private Darlehen.

Sie sind für den Handwerksbetrieb eine typische Art der Finanzierung. Häufig sind Verwandte oder sonst dem Handwerker nahestehende Personen die Geldgeber. Die Entstehung dieser Schulden geht oft auf die Gründung des Betriebs zurück, die Darlehen waren dann zusammen mit den eigenen Ersparnissen der Grundstock des Kapitals. Häufig sind diese Forderungen auch durch Sanierungsmaßnahmen seitens Verwandter oder durch Inanspruchnahme von Bürgschaften entstanden. Auch in den Bilanzen kleiner Industrieunternehmungen findet man zuweilen solche Darlehen, die nicht selten auf Verwandtenhilfe in der Krise zurückzuführen sind. Die Bereitschaft, einander in der Not

auszuhelfen, ist in den Kreisen des gewerblichen Mittelstands verhältnismäßig groß.

c. Hypotheken.
Sie sind für den größeren Handwerker mit eigenem Grundbesitz eine typische Kapitalquelle, die, oft in Form der Sicherungshöchstbetragshypothek, besonders in Krisenzeiten häufig in Anspruch genommen wird. Dem Industriebetrieb ist diese Art der Finanzierung weniger zugänglich. Die aus der Beleihung von Industriegrundstücken allenfalls erzielbaren Beträge sind erfahrungsgemäß unbedeutend im Vergleich mit dem Kapitalbedarf dieser Unternehmungen.

d. Waren- und Wechselschulden.
Über diese Posten läßt sich wenig Allgemeines aussagen, sie sind je nach Art und Geschäftszweig des Betriebes und nach dem Ansehen, das der Unternehmer genießt, recht verschieden. Ihr Anteil am Gesamtkapital ist mitunter groß.

e. Bankschulden.
Wenn geeignete Sicherheiten vorhanden sind, sind Bankkredite sowohl beim Industrie- als auch beim Handwerksbetrieb 1) in der Regel vorhanden. Ohne diese realen Sicherheiten hat der mittelständische Betrieb wenig Hoffnung, Bankkredit zu erhalten.

2. Die Kapitalquellen des Großbetriebs.

Haben wir beim mittelständischen Gewerbebetrieb Eigenkapital, Privatdarlehen und Fremdkredite gegen Sicherheit als wichtige und typische Kapitalquellen festgestellt, so ergibt sich beim Großbetrieb ein anderes Bild. Als Typus des gewerblichen Großbetriebes sei die Aktiengesellschaft zugrunde gelegt. Ihr Kapital setzt sich in der Regel wie folgt zusammen:

---
1) hier oft Genossenschaftskredit.

a. Grundkapital.
Der Anteil dieses Postens am Gesamtkapital ist im Durchschnitt beträchtlich. In der Regel erlaubte die Aktienausgabe eine ausreichende Ausstattung der Gesellschaft mit eigenem Kapital.

b. Reserven.
Im Vergleich mit dem Grundkapital spielt dieser Teil des Eigenkapitals eine untergeordnete Rolle.

c.Schuldverschreibungen.
Im Durchschnitt ist dieser Posten eine wichtige Kapitalquelle. Er hat den Charakter von Fremdkapital, das oft ohne besondere Sicherheiten gegeben wird.

d. Warenschulden.
Ihr Anteil am Kapital dürfte hier im Durchschnitt höher sein, als beim mittelständischen Betrieb, die Aktiengesellschaft erhält vielfach bereitwilliger Warenkredit als das kleine Unternehmen.

e. Bankschulden.
Ihre Bedeutung für die Finanzierung der Aktiengesellschaft ist im Durchschnitt nach wie vor groß. Auch die neuesten Bilanzen weisen im allgemeinen noch große Bankverbindlichkeiten auf. Ein großer Teil dieser Kredite dürfte nach wie vor ohne besondere Sicherheiten gegeben worden sein.

f. Akzepte.
Ihre Stellung in den einzelnen Bilanzen ist recht verschieden, im Durchschnitt kann man diesem Posten größere Bedeutung nicht zuerkennen. Große, angesehene Gesellschaften machen vielfach von der Möglichkeit Gebrauch, durch gegenseitige Akzeptgewährung Geld zu niedrigem Zinssatz aufzunehmen. In Konzernen trifft man diese Art der Finanzierung verhältnismäßig häufig.

III. Die Benachteiligung des gewerblichen Mittelstandes im Kreditsystem.

Bei einem Vergleich der für den mittelständischen Gewerbebetrieb einerseits und für den Großbetrieb in der Form der Aktiengesellschaft andererseits wichtigen und typischen Kapitalquellen fallen vor allem folgende Unterschiede auf:

1. Der grundverschiedene Charakter des Eigenkapitals.
2. Die dem Großbetrieb zugängliche Finanzierung durch das Mittel der Schuldverschreibung.
3. Die bessere Versorgung des Großbetriebs mit Bankkredit.

1. Die Kreditmobilisation.

Die gemeinsame Ursache der unter 1. und 2. genannten Erscheinungen ist die Möglichkeit der Kreditmobilisation, die dem Großbetrieb offen steht. Die Mobilisation des Darlehens- und des Beteiligungskredits 1) besteht darin, daß man das Darlehen oder die Beteiligung „in eine große Anzahl einzelner Schuldbriefe",2) „die untereinander vertretbar sind, stückelt und für diese so entstandenen Teilschuldverschreibungen"2) „einen kontinuierlichen öffentlichen Markt schafft, dessen Preisgestaltung mit Hilfe der Kurszettel leicht beobachtet werden kann". Die Mobilisation ermöglicht dem Betrieb, große Kapitalmengen an sich zu ziehen, denn die besonderen Eigenschaften der Aktie und der Teilschuldverschreibung machen diese Papiere zur beliebten Kapitalanlage. Die Mobilisation hat sowohl privatwirtschaftlich als auch gesamtwirtschaftlich günstige und wertvolle Wirkungen. Vom Gesichtspunkt der wirtschaftlichsten Kapitalverwendung aus ist vor allem die Tatsache von Bedeutung, daß die Mobilisation des Kredits die Verwendung großer Kapitalmengen ermöglicht, die sonst nicht ausgenützt werden könnten.

---

1) vgl. Schmalenbach, a.a.O., S. 122 ff.
2) oder Anteilscheine.

Sie hat ferner die wertvolle Wirkung, daß mit ihrer Hilfe der massenhafte Einsatz von Kapital zur Durchführung von wirtschaftlichen Aufgaben möglich ist, die ein sehr hohes Mindestkapital erfordern. Viele Produktionsumwege wären in der Marktwirtschaft ohne die Mobilisation nicht durchführbar. Die großen Anlagen der Schwerindustrie und ähnliche, nur in ganz großem Maßstab durchführbare Investitionen, sind nur möglich mit Hilfe der Mobilisation oder auf staatskapitalistischer Grundlage.

Aus den genannten Vorzügen der Mobilisation ergibt sich bereits, daß der mobilisierte Kredit dem Kleinbetrieb verschlossen ist. Es liegt im Wesen des Mobilisationskredits, daß die Emission von Aktien oder Schuldverschreibungen nicht in beliebiger Höhe durchgeführt werden kann. Schmalenbach 1) sagt: „Es gilt heute als Faustregel, daß eine Schuldverschreibungsanleihe von weniger als 5 Millionen Reichsmark in Deutschland voraussichtlich keinen guten Markt finden kann." Ebenso gibt es für die Emission von Aktien eine untere Grenze, die gleichfalls so hoch liegt, daß die Finanzierung des mittelständischen Gewerbebetriebs durch mobilisierten Kredit nicht möglich ist. Eine Zusammenfassung der Kapitalnachfrage mehrerer kleiner Betriebe zum Zweck der Finanzierung durch mobilisierten Kredit, wie sie zum Beispiel bei Hypothekenkredit in großem Umfang angewandt wird, ist bis heute beim gewerblichen Kredit noch nicht gelungen. Die Kreditmobilisation schafft einen „organisatorischen Schnitt" 2) zwischen Aktiengesellschaft und Nichtaktiengesellschaft. Dem mittelständischen Gewerbebetrieb bleibt der Mobilisationskredit verschlossen.

---

1) a.a.O., S. 124.
2) Prion, Mittelstandskredite oder die Finanzierung der Personalgesellschaften, Bankwissenschaft 5. Jahrgang S. 833 ff.

Die Folge ist nicht nur, daß dem Kleinbetrieb ein ganz bedeutender Abschnitt des Kapitalmarktes unzugänglich ist, sondern es ergibt sich auch mittelbar für den Kleinbetrieb eine äußerst nachteilige Wirkung.

Durch die gewaltige Entwicklung der Mobilisation wird ein großer und zunehmender Anteil der gesamten Kapitalmenge diesem Abschnitt des Kapitalmarktes zugeführt. Kapitalisten, die sonst ihr Geld den Vermittlungsstellen, vor Jahrzehnten besonders den Privatbanken zur Verfügung gestellt hätten, machen nun von den großen Vorteilen Gebrauch, welche die Mobilisation dem Kreditgeber bietet. Der Kreis von Kapitalisten, welcher unmittelbar oder mittelbar für die Kapitalversorgung des Kleinbetriebs besonders in Frage kommt, ist mit der zunehmenden Bedeutung des mobilisierten Kredits kleiner geworden. In den Blütenzeiten der Emission wurde diese Art der Finanzierung von den Banken nach Kräften gefördert. Teils geschah dies einfach wegen der dabei für die beteiligten Banken sich ergebenden Gewinne. Zum Teil kann man wahrscheinlich auch das in diesen Zeiten zu beobachtende Streben nach dem Großwerden um jeden Preis als Ursache ansehen. Dieses Streben hat dazu geführt, daß auch solchen Betrieben durch Emission Kapital zugeführt wurde , die hierauf keinen berechtigten Anspruch erheben konnten. Ein Hauptgrund für die zu manchen Zeiten eifrige Mithilfe der Banken bei der Umgründung von Personal- in Aktiengesellschaften dürfte der gewesen sein, daß die Banken auf diese Weise große Kredite geben und diese später durch Erhöhung des Aktienkapitals oder durch Ausgabe von Obligationen wieder frei bekommen konnten. Vielfach waren die Banken auch bei Personalgesellschaften stark engagiert und drängten daher zur Umwandlung. Wenn große Kredite an Personalgesellschaften für Zwecke der Betriebserweiterung im Hinblick auf eine mögliche Konsolidierung durch Mobilisationskredite gegeben werden,

kann man von einer „Vorauswirkung" 1) des mobilisierten Kredites sprechen.

2. Die Benachteiligung durch die Banken.

a) Die Vorauswirkung der Mobilisation.

Die bessere Versorgung des Großbetriebs mit Bankkredit hat verschiedene Ursachen. Wenn wir vorübergehende Emissionssperren zunächst außer acht lassen, können wir die von Schmalenbach erwähnte „Vorauswirkung" der Mobilisation als eine dieser Ursachen betrachten. Die Möglichkeit, Kredite später durch Emission von Aktien oder Schuldverschreibungen zu konsolidieren, hat in vielen Fällen den Entschluß der Banken erleichtert, an Großbetriebe Kredit ohne besondere Sicherheiten zu gewähren. 2)

b) Das „natürliche Risiko".

Eine weitere Ursache für die schlechtere Versorgung der Kleinbetriebe mit Bankkredit ist das bei der Kreditgewährung an Kleinbetriebe wirklich oder scheinbar verhältnismäßig hohe Risiko. Tatsächlich wohnt der einzelnen Kreditgewährung an Kleinbetriebe ein verhältnismäßig hohes Risiko inne. Der Kleinbetrieb ist in viel stärkerem Maße als der Großbetrieb von der Person des Unternehmers und von dessen Schicksal abhängig. Der Tod des Inhabers, das Ausscheiden eines Gesellschafters können den Betrieb plötzlich in Gefahr bringen. Wir wollen diese, dem Kleinbetrieb eigentümlichen Gefahren das n a t ü r l i c h e R i s i k o des Kredits an den Kleinbetrieb nennen. Dieses natürliche Risiko kann den einzelnen Kleinbetrieb tatsächlich weniger kreditwürdig machen als den gleich gut rentierenden Großbetrieb.

---

1) Schmalenbach, a.a.O., S. 28.
2) Vgl. Bierwirth, Die Kreditversorgung der Deutschen Mittel- u. Kleinindustrie unter besonderer Berücksichtigung des langfristigen Kredits, Berlin 1932.

c) Die Überschätzung des „natürlichen Risikos".

Die Beobachtung der Entwicklung einer großen Zahl von Betrieben berechtigt aber zu dem Schluß, daß das natürliche Risiko der Kreditgewährung an den Kleinbetrieb von den Banken wahrscheinlich überschätzt wird. Man besteht dem kreditsuchenden Kleinbetrieb gegenüber in besonders großem Umfang auf Sicherung des Kredits. Kalveram 1) stellt fest, daß „die Kreditzuteilung bisher... allzu einseitig auf Grund von sachlichen Sicherheiten erfolgte". Engelmann 2) spricht von einer „Überspannung des Sicherheitsprinzips". Diese Überspannung bedeutet für diejenigen Kreditnehmer, die über die gewünschten Sicherheiten nicht verfügen, eine Schlechterstellung ihres Kreditbedarfs gegenüber anderen Verwendungsmöglichkeiten. Das Vorhandensein realer Sicherheit sagt nichts über die wirkliche Kreditwürdigkeit und über die wirtschaftliche Zweckmäßigkeit einer Kapitalverwendung.3) Der Gewerbebetrieb braucht sein bewegliches Kapital zum fortwährenden Umsatz. Abgesehen vom Grundbesitz des Handwerkers, der vielfach leicht verwertbar und daher zur Belastung geeignet ist, sind Betriebsgrundstücke zur Beleihung wenig geeignet, sodaß der gewerbliche Betrieb zu einer Gruppe von Kreditnehmern gehört, die wenig reale Sicherheiten bieten können. Dieser Mangel ist für den mittelständischen Gewerbebetrieb, dem man an sich seltener ungedeckte Bankkredite gewährt, besonders fühlbar.

d) Die Tendenz zum Großkredit.

Als Ursache der schlechteren Kreditversorgung des Kleinbetriebs durch die Banken kann man ferner, wenigstens was die Großbanken betrifft, eine besonders in den Jahren nach der Inflation vielbeobach-

---

1) Organisches Bankwesen, BW 1927 S. 33 ff.
2) Voraussetzungen wirksamer Kreditkontrolle, BW 4. Jg. S. 509 ff.
3) Vgl. Schmidt, Grundsätzliches zum Problem kurzfristiger Kredite, Z.f.B. 1934, S. 423.

tete Tatsache bezeichnen: die Tendenz zum Großkredit. Sieht man von den Sparkassen und Genossenschaften zunächst ab, so ist diese Neigung der Banken zum großen Geschäft offensichtlich. Aus der Zeit, in der diese Neigung noch stärker zur Geltung kam als heute (1924 bis etwa 1931), bringt Prion 1) ein besonders krasses Beispiel: „In der Generalversammlung der Deutschen Bank mußte der Vorstand zugeben, daß „... zwei Großbetriebe zusammen 55 Millionen RM Kredit erhalten hatten," das sind... 50% des gezeichneten Aktienkapitals der Deutschen Bank"! Wenn auch seit dieser Zeit sicherlich hier vieles besser geworden ist, so dürfte doch die Tendenz zum Großkredit heute noch, besonders bei den Großbanken, bemerkbar sein.

Das Kreditgeschäft mit seinem hohen Anteil der fixen Kosten an den Gesamtkosten drängt die Banken zum Großbetrieb. Für die Großbank ist das große Kreditgeschäft aus wirtschaftlichen und anderen - z.B. psychologischen Gründen - das beliebtere. Die Großbank mag sich nicht gern mit kleinen Kreditgesuchen befassen. Es spielen hier eine Rolle die Bequemlichkeit, der allgemeine Drang nach großen Geschäften, die auf die Dauer und insgesamt betrachtet nicht einmal umsoviel lohnender waren, ferner, was nicht zu übersehen ist, der Wunsch der Banken, „vornehme Kundschaft zu gewinnen" 2). Derartige Gründe bewirken allzu oft, daß der kleine Betrieb und der kleine Kredit zugunsten des großen benachteiligt wurden. „Hätte man die großen Kreditnehmer hinsichtlich ihrer Investitionsabsichten genau so geprüft, wie die mittleren und kleinen, so hätten viele dieser Kredite unterbleiben müssen."3) Das Streben nach dem großen Geschäft bewirkte nicht nur unmittelbar eine verhältnismäßig schlechtere Kapitalversorgung der Kleinbetriebe durch die Großbanken, es bewirkte

---

1) a.a.O., S. 834
2) Schmalenbach, a.a.O., S. 33.
3) Schmalenbach, a.a.O., S. 32.

auch mittelbar ganz allgemein eine vielleicht noch zu wenig beachtete Benachteiligung der kleinen Kreditinstitute und der kleinen Kreditnehmer, nämlich auf dem Umweg über die Geldschöpfung 1) durch die

---

1) Unter Geldschöpfung auf dem Wege des Kredits verstehen wir eine Kreditgewährung, bei der nicht vorhandenes, sondern noch zu bildendes Kapital übertragen wird. Dem Schuldner wird ein Guthaben eingeräumt (oder eine Notenmenge gegeben), ohne daß dieses Geld vorher gespart wurde. Notwendig hat die Geldschöpfung die nachträgliche Aussonderung von Gütern aus dem Verbrauch zur Folge. Geschieht diese Aussonderung nicht freiwillig durch Sparen, so wird sie durch Preissteigerung erzwungen. Vgl. auch Nicklisch, Neue Deutsche Wirtschaftsführung, Berlin 1933, S. 47 ff. „Die Ableitung von Kapital in die werterzeugenden Betriebe kann auf doppelte Weise ermöglicht werden: durch Ersparnisse der Leistenden oder durch Geldschöpfung". (S. 47). Kreditschöpfung durch Schöpfung von Geld, das als Kapital in die Betriebe fließt, ist also keine Schöpfung, nur eine Lenkung von Kapital. Gleichzeitig oder später muß Kapital durch Ersparnisse gebildet werden. In dem Beispiel des Aufbaues einer arbeitsteiligen Wirtschaft (s. 53 f.) werden Güter zunächst gegen Ausgabe von Zetteln hergestellt, die später gegen die fertigen Güter eingetauscht werden sollen. Bis zur Fertigstellung aber müssen „die arbeitsteilig Arbeitenden zunächst ihr Leben notdürftig unmittelbar aus den Gaben der Natur" fristen. Geldschöpfung beruht also auf (freiwilligem oder erzwungenem) Sparen. „Die Schöpfung von Geld ist in der reinen voraussetzungslos arbeitsteiligen Wirtschaft das Urmittel der Finanzierung ihrer Zwecke. Aber in Verbindung mit ihr ist Erspartes nötig, wenn das Erzielte erhalten bleiben soll" (S. 52).

Banken.
Soweit Geldschöpfung, welche vor allem den Großbanken möglich sein dürfte, stattfindet, bedeutet sie eine Saugwirkung, welche von den geldschöpfenden Banken auf die Kapitalbildung ausgeübt wird. Das nachträglich freiwillig oder zwangsweise gebildete Kapital würde von den Großbanken an sich gerissen und dadurch denjenigen Banken oder sonstigen Stellen entzogen, bei denen es sich ohne die vorausgegangene Geldschöpfung nidergeschlagen hätte. Die Leidtragenden bei diesem Vorgang wären in erster Linie diejenigen Kleinkreditvermittler, denen nicht durch gesetzliche oder sonstige Maßnahmen ein Platz im Kapitalmarkt offengehalten wird: die Privatbanken. Durch das Zurückdrängen der Privatbanken ist die Kapitalversorgung der Kleinbetriebe noch schlechter geworden. Die Privatbanken, die „ehedem in so liebevoller Weise" das Kleinkreditgeschäft gepflegt haben 1), sind auch durch die in den letzten Jahrzehnten so bedeutend gewordenen Sparkassen und Kreditgenossenschaften in verschiedener Hinsicht nicht zu ersetzen.

3. Zusammenfassung.

Die Stellung des mittelständischen Gewerbebetriebs im Kreditsystem ist dadurch gekennzeichnet, daß dieser Betrieb, der grundsätzlich eine ebenso gute Kapitalform ist wie der Großbetrieb, im Vergleich mit diesem weniger günstige Voraussetzungen bei der Beschaffung seines Kapitals vorfindet.
Zunächst ist der mittelständische Betrieb bei der Beschaffung des Eigenkapitals in aller Regel auf die zufällig vorhandenen eigenen Mittel des Unternehmers und auf etwa erreichbare Beteiligungskredite befreundeter Kréise angewiesen, während z.B. die Mehrzahl der Aktiengesellschaften die Möglichkeit

---

1) Prion, a.a.O., S. 843.

hatte, ihr Eigenkapital dem Zweck des Unternehmens anzupassen.
Bei der Beschaffung von langfristigem Fremdkapital ist der mittelständische Betrieb gleichfalls dem Großbetrieb unterlegen. Die Aktiengesellschaft hat die Möglichkeit der Mobilisation des Darlehenskredits, der Großbetrieb in der Rechtsform der Personalgesellschaft - soweit diese Unternehmungsform überhaupt noch als eine typische Form des Großbetriebs anzusehen ist,- dem die Kreditmobilisation ebenfalls praktisch verschlossen ist, erhält wenigstens erfahrungsgemäß leichter Bankkredit als der Mittelstandsbetrieb. Diesem gegenüber halten die Banken am folgerichtigsten an dem Mißtrauen fest, das bis zu einem gewissen Maße bei der Kreditgewährung an den Gewerbebetrieb immer angebracht ist. Dem Großbetrieb gegenüber haben unsere Banken dieses berechtigte Mißtrauen häufig außer acht gelassen, dem Mittelstandsbetrieb gegenüber wurde es nie vergessen, meistens sogar übertrieben. Mit den Kapitalmengen, die durch leichtsinnige Gewährung von Bankkrediten an Großbetriebe in den Jahren 1924 bis 1931 verloren gingen, hätte man unzählige gesunde und lebensfähige Mittelstandsbetriebe finanzieren können, und es wäre vermutlich unmöglich gewesen, bei einer vernünftigen Kreditgewährung an Mittelstandsbetriebe dieselbe Summe in derselben Zeit zu verlieren.
Die Struktur des gegenwärtigen Kreditsystems ist in hohem Maße auf den Kapitalbedarf des großen Kapitalnehmers zugeschnitten. Die Kreditmobilisation, die Großbanken, sie sind Instrumente einer hochentwickelten kapitalistischen Wirtschaft, die, in ihrem Bereich mit Erfolg wirksam, für die Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstandes wenig geeignet sind.
„Ungelöst in der deutschen Kreditwirtschaft" ... ist die Frage der ..." Versorgung der mittleren und kleinen Industrie mit längerfristigen

Krediten".1) Man kann hinzufügen, daß (wie aus den Einzeluntersuchungen über den Kapitalbedarf gewerblicher Betriebe 2) hervorgeht) auch ein großer Teil der sonstigen, zum gewerblichen Mittelstand zu rechnenden Betriebe nicht ausreichend mit Kapital versorgt sind. Es sind daher Maßnahmen und Einrichtungen nötig, um eine gleichmäßige, der Ertragsfähigkeit der mittelständischen Gewerbebetriebe angepaßte Kapitalversorgung dieser Betriebe zu erreichen.3)

C. Kreditbedarf und Kreditwürdigkeit des mittelständischen Gewerbebetriebs im Konjunkturverlauf.

Im vorhergehenden Abschnitt haben wir die Stellung des gewerblichen Mittelstandes im Kreditsystem ganz allgemein untersucht und dabei festgestellt, aus welchen Gründen die Kapitalversorgung der gewerblichen Wirtschaft zu ungunsten der mittelständigen Betriebe beeinflußt werden kann. Wir dürfen bei die-

---

1) Walb, Wandlungen und Neugestaltung der deutschen Kreditwirtschaft, Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung, 1936, 7.Heft, S. 387.
2) s.S.103 ff.
3) Vgl. auch Bierwirth, Die Kreditversorgung der deutschen Mittel- und Kleinindustrie unter besonderer Berücksichtigung des langfristigen Kredits, Berlin 1932. Bierwirth (a.a.O. S.179 ff.) nennt als weiteren Grund für die ungenügende Kreditversorgung der von ihm untersuchten Betriebsgruppen die Mündelsicherheitsvorschriften. Unter Berufung auf Rittershausen stellt er fest, daß als Folge der Mündelsicherheitsvorschriften im Jahre 1927 „über die Hälfte der gesamten inländischen Kapitalbildung zur Befriedigung des Kreditbedarfs von Reich, Ländern, Provinzen, Gemeinden, Landwirtschaft und Bauwirtschaft verwandt" wurde.

ser statischen Betrachtung unserer Frage nicht stehen bleiben. Wir wissen, daß wirtschftliche Erscheinungen, besonders auf dem Gebiet des Kreditwesens, starken und wenigstens in der Vergangenheit - regelmäßigen Schwankungen unterliegen, die man als Konjunkturen bezeichnet.[1] Wir müssen auf Grund dieser Erkenntnis die Frage aufwerfen: Wie verhält sich der Kreditbedarf der mittelständischen Gewerbebetriebe im Konjunkturverlauf? Ist er in den verschiedenen Konjunkturphasen gleich groß, dringend und berechtigt?

Wir müssen uns zur Behandlung unserer Frage an die vorhandenen grundlegenden Untersuchungen über Betrieb und Konjunktur halten und versuchen, die hier gewonnenen Erkenntnisse auf unser Sonderproblem anzuwenden. Schmidt hat in dem Abschnitt „Bilanz und Konjunktur" seiner „Organischen Tageswertbilanz" (3. Aufl. Leipzig 1929,S.295 ff.) und in der „Betriebswirtschaftlichen Konjunkturlehre" 2) das Verhalten des Betriebs im Konjunkturverlauf untersucht. Gegenstand und Anwendungsbereich dieser Forschungen ist in erster Linie der Industrie- und der Handelsbetrieb. Inwieweit die gewonnenen Ergebnisse z.B. auf Banken, Verkehrbetriebe, reine Dienstleistungsbetriebe usw. anzuwenden sind, kann hier nicht erörtert werden. Wohl aber müssen wir uns fragen, welche Besonderheiten für die untersuchten Betriebe des gewerblichen Mittelstands zu berücksichtigen sind.

Wie wirkt die Konjunktur auf den Betrieb, und wie beeinflußt der Betrieb die Konjunktur? 3)

Die Beschäftigung der Betriebe sinkt in der Krise und erreicht in der Depression ihren tiefsten Stand. Allgemeiner Pessinismus hat sich der

---

1) Vgl. auch Spiethoff, Hdw.d.St.wiss., 4. Aufl. Bd. 6, S. 38.
2) 4. Aufl., Industrieverlag Spaeth und Linde, Berlin 1933.
3) Vgl.zum folgenden auch Zentner, Das Liquiditätproblem in der industriellen Unternehmung,Berlin 1932.

Unternehmer bemächtigt. Angesichts des Preisfalls und der geringen Rentabilität der Betriebe will jeder möglichst wenig von den im Umsatzprozeß flüssig werdenden Vermögensteilen wieder im Betrieb anlegen. Die Eindeckung auf dem Beschaffungsmarkt geschieht so spät und in so geringem Umfang wie nur möglich.

Die größten Abstriche erfolgen bei der Ergänzung des Anlagevermögens. Geringe Beschäftigung und Rentabilität machen den Ersatz verbrauchter Anlagen zum großen Teil überflüssig. Die Abschreibungsquoten werden regelmäßig nicht wieder in Anlageteilen, sondern in Geldwerten angelegt.

Die Warenlager werden so gering wie möglich gehalten, die Zahl der Beschäftigten möglichst vermindert. Wenn man beobachtet, wie in solchen Zeiten oft nur noch die allernotwendigsten Anschaffungen gemacht werden und in übrigen das Prinzip des „von der Hand in den Mund-Lebens" gilt, gewinnt man den Eindruck, als sei nicht mehr ein Unternehmer, sondern ein Liquidator Leiter eines solchen Betriebs. Tatsächlich kann man die Politik vieler Betriebe in der Depression als Teilliquidation bezeichnen. Beträchtliche Teile des Betriebsvermögens werden verflüssigt.

Die verhältnismäßig große Liquidität der gesamten Wirtschaft am Ende der Depression ist eine der Folgen falscher Bewertungsgrundsätze und damit falscher Betriebspolitik. Man rechnet mit Anschaffungswerten, vergleicht Erlöse und Vermögenswerte mit den höheren Anschaffungskosten und errechnet dadurch Scheinverluste, die eine zu ungünstige Rentabilität vortäuschen. Daher die Tendenz, aus dem scheinbar unrentablen Betrieb Kapital herauszuziehen, daher die Scheu, Erlöse als Einkommen zu verteilen, selbst wenn sich bei Anwendung richtiger Vergleichsmaßstäbe Gewinne ergeben würden.

Im Aufschwung und in der Hochkonjunktur beobachten wir dieselben Fehler mit umgekehrten Vorzeichen. Die Anregung zum Aufstieg kann die infol-

ge der niedrigen Zinssätze verstärkte Bautätigkeit geben. Finden die Betriebe, die sich in der Depression gewöhnlich bemüht haben, ihre Kosten zu senken, bei steigenden Preisen bessere Beschäftigung, so steigt ihre Rentabilität. Es ist daher durchaus richtig, wenn sie den Fehler der zu starken Verflüssigung ihres Vermögens durch entsprechende Investitionen wieder gut machen. Aber infolge der Anschaffungswertrechnung, die nun bei steigenden Preisen zu Scheingewinnen und Scheinrentabilität führt, überschreiten sie das vernünftige Maß. Die Tendenz, neues Kapital im Betrieb anzulegen, ist stärker, als sie bei der Gewinnermittlung mit Tagesbeschaffungswerten wäre. Die Lager werden zu stark vergrößert, es werden Teile des Vermögens als vermeintliche Gewinne verteilt, und es wird vor allem, und das ist das Bedenklichste für die weitere Entwicklung, die Betriebsbereitschaft durch Schaffung neuer Anlagen und ähnliche Maßnahmen zu stark erhöht.

Das alles bewirkt eine Verknappung der flüssigen Mittel und ein starkes Bedürfnis nach neuem Kapital. Wenn nun die infolge der Betriebsausweitungen gesteigerte Nachfrage auf den Beschaffungsmärkten dort die Preise erhöht, der Druck auf die Absatzmärkte mit zunehmendem Angebot wächst, und die Zinssätze infolge der übermäßigen Kapitalnachfrage steigen, so sinkt die Rentabilität, und die Voraussetzungen für eine neue Krise sind gegeben.

Prüfen wir nun die Lage der Betriebe hinsichtlich ihres Kreditbedarfs und ihrer Kreditwürdigkeit im Konjunkturverlauf. In der Krise wird die Kapitalnachfrage zurückgehen und in der Depression auf ein Mindestmaß sinken. Mit zunehmendem Aufschwung wird sie steigen und in der Hochkonjunktur einen verhältnismäßig hohen Stand erreichen. Da wir aber wissen, daß die typischen Konjunktur-Investitionen regelmäßig auf falscher Rentabilitätsrechnung beruhen, müssen wir die hierzu geltend gemachte Kapitalnachfrage sowohl betriebswirtschaftlich wie gemeinwirtschaftlich als ungerecht-

fertigt bezeichnen. Wenn man von Ausnahmeerscheinungen absieht, könnte man zu dem Schluß gelangen, daß es keine berechtigte konjunkturbedingte Kapitalnachfrage gibt. Denn im Abstieg wünschen die Unternehmer keinen Kredit, im Aufstieg verdienen sie keinen.

In der Tat könnte ein Teil der schädlichen Folgen der Anschaffungswertrechnung dadurch vermieden werden, daß die Unternehmer durch eine schärfere Prüfung ihrer Kapitalnachfrage an einer übermäßigen Betriebsausweitung gehindert würden. Wir müssen uns aber fragen, ob und inwieweit die typisch konjunkturell bedingte Kapitalnachfrage nicht auch berechtigt sein kann.

Ganz allgemein läßt sich sagen, daß derjenige Teil der Kapitalnachfrage im Aufschwung berechtigt ist, der zur Rückkehr einer Branche in die Normallage, also zur Erreichung der Vollbeschäftigung des Grenzbetriebes und derjenigen Betriebe, die besser sind als er, dienen soll. Diese Nachfrage würde auch dann geltend gemacht, wenn Gewinne und Rentabilität richtig errechnet und die Zukunftsaussichten richtig beurteilt würden. Wir haben aber festgestellt, daß gerade am Ende einer Depression die Betriebe in der Regel über große flüssige Mittel verfügen. Wenn diese Mittel zur Rückkehr in die Normallage ausreichen, dann braucht der Betrieb keinen Kredit in Anspruch zu nehmen.

Für uns handelt es sich also darum, festzustellen, aus welchen Gründen am Ende einer Depression die verfügbaren Mittel der Betriebe zur Erreichung der Vollbeschäftigung nicht genügen, oder aus welchen Gründen das Betriebsvermögen infolge seiner Zusammensetzung zur Erreichung der Vollbeschäftigung nicht geeignet ist. Denn mit einem gegebenen Vermögen läßt sich unter folgenden zwei Voraussetzungen ein vollbeschäftigter Betrieb einrichten:
1. Das Vermögen muß zur Erreichung des geplanten Zweckes eine Mindesthöhe haben, die je nach der Art des Betriebes verschieden sein kann.

2. Das Vermögen muß in diejenigen Formen gebracht werden können, die zum Aufbau eines vollbeschäftigten Betriebes notwendig sind. Die Vermögensteile müssen zueinander in einem harmonischen Verhältnis stehen.
Besteht dieses harmonische Verhältnis nicht, so kann es unter Umständen durch Umwandlung von Vermögensteilen in andere hergestellt werden. Diese Umwandlung ist umso leichter, je mehr Vermögensteile flüssig oder leicht zu verflüssigen sind. Sie ist schwierig, wenn der Betrieb zuwenig flüssige und zuviel festgelegte Vermögensteile besitzt, die schwer oder gar nicht zu verflüssigen sind.
Bei dem von uns untersuchten Kreditbedarf mittelständischer Betriebe fehlte von den beiden genannten Voraussetzungen zur Vollbeschäftigung, nämlich Mindesthöhe und richtige Zusammensetzung des Betriebsvermögens, hauptsächlich die zweite. Häufig stand einem ausreichenden Anlagevermögen ein völlig unzureichendes Betriebsvermögen gegenüber.
Diese Tatsache steht im Widerspruch mit unserer oben getroffenen Feststellung, daß am Ende einer Depression die Betriebe stark liquide seien. Die von uns untersuchten mittelständischen Betriebe waren in der Zeit nach 1933 stark illiquide. Es handelt sich dabei nicht um Einzelfälle, sondern, wie unsere Einzeluntersuchungen (S. 103 ff.) ergeben, um typische Fälle mittelständischen Kreditbedarfs.
Wie ist dieser Widerspruch zu erklären?

Als typische Gründe für das Unvermögen vieler Betriebe, im Aufschwung die Vollbeschäftigung mit eigenen Mitteln wieder zu erreichen, sind zu nennen:

1. echte Verluste während der Krise und der Depression, und zwar
   a) echte Umsatzverluste,
   b) Spekulationsverluste infolge Durchbrechung des Prinzips der Wertgleichheit in der Bilanz,
2) Die Verminderung des Kapitals durch Entnahmen während der Krise und der Depression.

Die unter 1), insbesondere unter 1) b) aufgeführten Tatsachen hat Schmidt 1), auch Zentner 2) ausführlich behandelt.

Der Verlust, den ein Unternehmer in der Zeit sinkender Preise dadurch errechnet, daß er Verkaufserlöse und Vermögensteile mit höheren Anschaffungskosten vergleicht, ist kein echter Verlust, sondern Wertänderung am ruhenden Vermögen. Aber diese Scheinverluste sind in der Regel von echten Verlusten begleitet. Der allgemeine Pessimismus, der sich angesichts der hohen Scheinverluste verbreitet, das Schwinden jeder Unternehmungslust lassen die Beschäftigung der Betriebe stark sinken. Nun setzt ein Kampf um den Abnehmer ein, der durch das allgemeine Drängen aus den Sachwerten in die Geldwerte noch verschärft wird und zu Preisen führt, die weit unter der zulässigen Preisuntergrenze liegen können. Aus der starken Unterbeschäftigung und der übermäßigen Preissenkung können sich echte Verluste ergeben, die ohne die aus der Scheinverlustrechnung entstanden Panik hätten vermieden werden können.

Eine weitere Gefahr, in der Krise und Depression echte Verluste, und zwar Spekulationsverluste, zu erleiden, bringt die Durchbrechung des Prinzips der Wertgleichheit in der Bilanz.3) Bei schwankender Kaufkraft kann ein Unternehmer sein Realvermögen erhalten, wenn er das Prinzip der Wertgleichheit beachtet, das heißt Realwerte (Sachwerte- Eigenkapital) und Geldwerte (Geld und Forderungen-Geldschulden) auf der Aktiv- und Passivseite der Bilanz gleichgroß hält. Er muß also seine Realwerte der Aktivseite aus Eigenkapital, seine nominell gebundenen Vermögenswerte aus Geldschulden beschaffen. Durchbricht er dieses Prinzip, so können sich Spekulationsverluste und -gewinne einstellen. Bei sinkender Kaufkraft gewinnt, wer Realwerte mit

---

1) Organische Tageswertbilanz, S. 119 ff.
2) a.a.O., S. 102 ff.
3) Vgl. Schmidt, Organische Tageswertbilanz, S.119 ff.

Fremdkapital finanziert, das er zurückzahlen kann, solange die Kaufkraft gering ist. Wer aber bei steigender Kaufkraft Realwerte mit Geldschulden beschafft hat, die er zurückzahlen muß, solange die Warenpreise niedrig sind, und wer dieses Kapital dann nicht durch neues Fremd-Kapital ersetzen kann, der verliert.
Das Besondere an dieser Spekulation der Sachwertbeschaffung mit Fremdkapital ist, dass die Gewinnaussicht verhältnismäßig klein, die Verlustgefähr dagegen groß ist.Gewinne können nur dadurch realisiert werden, daß in der Zeit niedriger Kaufkraft das Fremdkapital durch Eigenkapital ersetzt wird. Eigenkapital aber entsteht im Betrieb gewöhnlich nur aus Gewinnen. Ein Unternehmen, das derartige Spekulationsgewinne realisieren will, muß also im geeigneten Zeitpunkt gerade soviel an aufgespeicherten Gewinnen verfügbar haben, wie zur Rückzahlung des Fremdkapitals erforderlich ist. Diese Möglichkeit ist verhältnismäßig gering.

Größer ist die Gefahr, Fremdkapital im ungünstigen Augenblick zurückzahlen zu müssen. Aus verschiedenen Gründen wird der Gläubiger daran interessiert sein, im Zeitpunkt gestiegener Kuafkraft sein Kapital zurückzuziehen. Einmal ist es für ihn vorteilhafter, bei verhältnismäßig niedrigem Preisstand sein Geld in Sachwerten anzulegen. Dann aber sinkt mit dem Preisstand auch die Beleihungsgrenze, der Kredit wird weniger sicher.

Daher wird es die Regel sein, daß Fremdkapital bei gesunkenem Preisstand die Tendenz hat, abzuwandern, und daß der Schuldner, wenn er mit dem Fremdkapital Sachwerte beschafft hat, verliert.

In dieser Lage befinden sich in der Regel die Unternehmer am Ende einer Hochkonjunktur. Sie haben Kapital, das eigentlich zum Ersatz von Realwerten zu verwenden war, als vermeintliche Gewinne verteilt. Dafür, sowie zur Finanzierung von Erweiterungen haben sie Fremdkapital aufgenommen. Sie treten mit

verhältnismäßig hohem Realvermögen und mit großen Geldschulden in die Krise ein. Soweit sie nicht gezwungen sind, diese Schulden in der Zeit niedriger Preise zurückzuzahlen, brauchen sie keine Spekulationsverluste zu erleiden. Müssen sie aber in der Depression zurückzahlen, so ergeben sich Verluste. Und das dürfte die Regel sein.

Die Verminderung des Kapitals durch Entnahmen während der Krise und der Depression ist besonders für die Betriebe des gewerblichen Mittelstandes eine typische Ursache späteren Kapitalmangels.
Teilt man den in einer Unternehmung erzielbaren Gewinn (im herkömmlichen Sinne) auf in Unternehmer-Arbeitslohn, Zins einschließlich Risikoprämie und Differentialrente, so befinden sich die Aktiengesellschaften einerseits und die Personalunternehmungen andererseits hinsichtlich der einzelnen Gewinnbestandteile in ganz verschiedener Lage. Der Unternehmer-Arbeitslohn ist bei der A.-G. kein Gewinnbestandteil, er schmälert vielmehr den Gewinn in Form von Vorstandsgehältern usw., und zwar auf jeden Fall, also auch in Verlustjahren. Normalzins und Rente werden dagegen nur verteilt, wenn wirklich Gewinn (echter oder Scheingewinn) erzielt wurde. Kapital auszuschütten verbietet das Gesetz.
Bei den Personal-Unternehmungen ist der Unternehmer -Arbeitslohn im Gegensatz zu dem der A.G. keine starre Größe. Ein Unternehmer mit genügend hohem Nebeneinkommen braucht in Verlustjahren sein Kapital nicht durch Entnahmen zu vermindern. In der Regel ist er aber auch in Verlustjahren zu Entnahmen gezwungen, denn er wird selten über genügend hohe Nebeneinnahmen verfügen. Die Erfahrung zeigt, daß diese Entnahmen gewöhnlich notgedrungen so hoch sind, daß sie nicht nur dem Anteil des Arbeitslohnes am Gewinn, sondern auch dem des Zinsbetrages und der Differentialrente nahezu entsprechen. Denn der Unternehmer war in der Zeit der Hochkonjunktur nicht nur in seiner Betriebspolitik Optimist, sondern auch bei der Gestaltung sei-

ner privaten Lebensführung. Er hat sich und seine Familie an einem verhältnismäßig hohen Aufwand gewöhnt, seine Kinder auf Mittelschulen und Hochschulen geschickt, mit Hilfe von Hypothekendarlehen ein großes Haus gebaut, eine Lebensversicherung aufgenommen und ähnliches mehr. Das sind Ausgaben, die man nicht plötzlich aus dem Etat streichen, sondern nur langsam abbauen kann. In den von uns untersuchten Fällen von Kapitalnachfrage seitens kleiner und mittlerer Industriebetriebe (S. 103 ff.) bildet diese Art der Kapitalverminderung während der Krise und der Depression die Regel.

Bei den Handwerks- und kleinen Einzelhandelsbetrieben, die wir untersucht haben, lagen die Dinge ähnlich. Je kleiner die Betriebe sind, umso mehr nähert sich gewöhnlich der in Normaljahren erzielbare Gewinn dem Betrag, der zur bescheidenen Lebensführung des Inhabers und seiner Familie unbedingt gebraucht wird. Diesen Betrag wird der Inhaber auch in den Jahren der Depression entnehmen. Der typische kreditsuchende Handwerker innerhalb der von uns untersuchten kapitalbegehrenden Betriebe war zum Beispiel der Bauhandwerker, der in den Krisen- und Depressionsjahren soviel von seinem Betriebskapital zum Lebensunterhalt gebraucht hatte, daß er die zur Durchführung der wieder zahlreicher eingehenden Aufträge erforderlichen Mittel nicht mehr besass.
Die Kleinhändler, besonders die in ausgesprochenen Notstandsgebieten,waren vielfach gezwungen, fast ihr ganzes Lager allmählich zu veräußern, nur noch das allerdringendste einzukaufen und den Erlös dieser Teilliquidation im Haushalt zu verbrauchen. Diese teilweise Aufzehrung des Betriebskapitals ist für viele kleine Mittelstandsbetriebe die wesentlichste Krisen- und Depressionserscheinung. Die Anschaffungswertrechnung oder - wie man hier besser sagen wird - das Anschaffungswert d e n k e n und - f ü h l e n täuscht zwar auch beim mittelständischen Betrieb zusätzliche Scheingewinne und

Scheinverluste vor. Diese Scheinverluste verstärken wohl die Tendenz zur Verflüssigung des Vermögens, haben jedoch nicht die Kraft, wie zum Beispiel bei der A.-G., die Liquidationserlöse im Betrieb zurückzuhalten. Der Zwang, den Lebensunterhalt zu bestreiten, läßt große Teile dieser Liquidationserlöse in den Haushalt fließen. Der mittelständische Gewerbebetrieb unterscheidet sich also hinsichtlich seines Verhaltens im Konjunkturverlauf sehr stark vom Großbetrieb.

Sehen wir an dieser Stelle von den Folgen einer Durchbrechung des Wertgleichheitsprinzips ab, so ist zunächst festzustellen, daß der Großbetrieb stärker als der Kleinbetrieb mit Kapitaldispositionen auf die Erscheinungen des Konjunkturablaufs reagiert. Ein Großbetrieb in der Form der A.-G. wird im Konjunkturanstieg regelmäßig viel eher an Erweiterungen denken als z.B. ein Handwerksbetrieb, der vielleicht einige Leute mehr einstellt, aber seine Werkstatt nicht vergrößert. Bei abfallender Konjunktur und gleichmäßig sinkender Beschäftigung ist zunächst unser Handwerksbetrieb im Vorteil, er hat in seinen Anpassungsmaßnahmen mehr Bewegungsfreiheit. Beim Großbetrieb erweist sich ein Teil der neuen Anlagen dauernd, ein anderer Teil vorübergehend als überflüssig. Wenn der Betrieb den Schaden nicht durch Auflösung stiller Reserven verdecken kann, werden bei Anschaffungswertrechnung die Abschreibungsraten auf die unbeschäftigten Anlagenteile zu Scheinverlusten führen. Es wird einerseits mehr im Betrieb zurückgehalten, als zum Ersatz der beschäftigten Anlagen nötig wäre, andererseits wird die Neubeschaffung verbrauchter Anlagenteile möglichst vermieden. Das alles b e s s e r t die L i q u i d i t ä t.

Der kapitalintensive Großbetrieb wird am Ende der Depression sein Vermögen durch frühere Kapitalfehlleitungen unter Umständen beträchtlich vermindert sehen, aber die Zusammensetzung des Vermögens wird regelmäßig nicht so ungünstig sein, daß zur Wiederaufnahme der normalen Beschäftigung die Zufuhr neu-

er flüssiger Mittel erforderlich wäre. Die während der Krisen- und Depressionsjahre als scheinbare Umsatzverluste ausgewiesene Kapitalfehlleitung ist keine Baraufwendung mehr und verschlechtert die Rentabilität nicht, bessert sie vielmehr mittelbar. Unser Handwerksbetrieb -den wir als extremes Gegenbeispiel gewählt hatten- ist, wie wir sahen, in der Krise zunächst elastischer. Er ist im Verhältnis weniger mit fixen Kosten belastet als der Großbetrieb. Er kann und wird die Zahl der Beschäftigten vermindern und regelmäßig dort noch mit Gewinn arbeiten, wo der Großbetrieb schon hohe Verluste ausweist. Aber mit sinkender Beschäftigung kommt ein Punkt, wo die Gewinne nicht mehr zu Bestreitung des Lebensunterhaltes ausreichen. Jetzt ist auch unser Kleinbetrieb nicht mehr elastisch: er kann nicht den Inhaber selbst entlassen. Jetzt beginnt beim Kleinbetrieb, was z.B., bei der A.G. erschwert ist: Der Inhaber zehrt von der Substanz. Und im Gegensatz zu den Abschreibungen von den unbeschäftigten Anlagen und zu den sonstigen Scheinverlusten der A.G. erfordert dieser Aufwand B a r m i t t e l , die am Ende der Depression dem Betriebe fehlen.

Was hier für den Handwerksbetrieb festgestellt wurde, beobachten wir grundsätzlich, wenn auch weniger ausgeprägt, bei anderen mittelständischen Betrieben, die zwar kapitalintensiver und weniger arbeitsintensiv sind als der Handwerksbetrieb, aber in dieser Hinsicht dem Großbetrieb doch nicht gleich kommen. Das gilt vor allem dort, wo nicht wie bei der A.-G. das Ausschütten von Vermögensteilen verboten ist, also bei den Personalunternehmungen. Eine typische Ursache für den konjunktrubedingten Kapitalmangel der Personalunternehmung am Ende einer Depression ist also die rechtliche Struktur dieser Unternehmung, welche erlaubt, Betriebsvermögen zu verbrauchen. Die Unternehmer machen von dieser Möglichkeit in großem Umfang teils gezwungen, teils mangels bes-

serer Einsicht Gebrauch, mit dem Erfolg, daß das Eigenkapital einer Personalunternehmung während der Krise und der Depression meist stärker abnimmt, als das einer gleichgut rentierenden Aktiengesellschaft.

Zum Beweis dieser Behauptung wollen wir je eine Aktiengesellschaft und ein Personalunternehmen derselben Branche miteinander vergleichen. Aus den Bilanzen dieser Unternehmungen wollen wir einige charakteristische Zahlen näher betrachten. Wir haben nicht etwa sehr gute Großbetriebe und sehr schlechte kleinere Betriebe ausgewählt, um die von uns behauptete verhältnismäßig schlechte Lage der Personalunternehmung am Ende der Depression recht deutlich zeigen zu können. Wir haben im Gegenteil 2 nicht allzu gutgehende Großbetriebe und 2 gut rentierende Personalunternehmungen gewählt. Es soll auch nicht etwa die Rentabilität und die Zusammensetzung des Kapitals verglichen werden, was wir zeigen wollen ist vielmehr die verhältnismäßig große Fähigkeit der Aktiengesellschaft, ihre Ausschüttung den erzielten Gewinnen anzupassen und die geringe Fähigkeit der Inhaber von Personalunternehmungen, ihre Entnahmen in schlechten Jahren entsprechend rasch zu senken.

Als Zeitraum unserer Untersuchung haben wir die Zeit vom Ende der letzten Hochkonjunktur bis zum Ende der letzten Depression, also die Jahre 1927 bis 1933, sowie die beiden folgenden Jahre 1934 und 1935 gewählt.

Wir betrachten zunächst 2 Textilbetriebe, und zwar 1. die Neue Baumwoll-Spinnerei und Weberei A.-G. Hof, Hof/Saale u. 2. eine kleinere Rohweberei in der Rechtsform der Einzelunternehmung, ebenfalls in Oberfranken.

Die Neue Baumwollspinnerei und Weberei Hof A.-G. (Betrieb I) ist eine der ganz großen mehrstufigen baumwolleverarbeitenden Betriebe in Deutschland (etwa 200 000 Spinn- u. Zwirnspindeln und etwa 1800 Webstühle.) Vor dem Krieg war der Betrieb eine der

Betrieb I, Geschäftsjahr 1.Januar bis 31.Dezember, Zahlen in Mill. RM

Jahr	1927	28	29	30	31	32	33	34	35
1. Liquidität (Flüssige Mittel+ Forderungen, kurzfrist.Verschuldg.	1,0	-3,2	-1,9	-1,5	-1,2	-1,8	-1,3	o	+0,6
2. Vorräte	2,8	4,6	3,1	2,1	1,2	1,2	1,8	1,1	1,9
3. Anlagen	5,3	5,9	5,9	5,6	5,6	5,3	5,0	4,8	4,6
4. Anlagenvermehrung	1,0	1,3	0,4	0,1	0,4	0,1	0,1	0,2	0,3
5. Anlagenabschreibung	0,5	0,7	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5
6. Eigenkapital	7,4	7,1	6,9	6,9	5,4	4,4	4,7	4,8	4,9
7. Ausgewiesener Gewinn	1,0	0,3	0,2	0,2	-0,4	-0,4	0,3	0,2	0,3
8. Dividende	1,0	0,6	0,2	0,2	-	-	0,1	0,2	0,25
9. Vorstandsbezüge	0,18	0,12	0,1	0,1	0,07	0,05	0,06	0,08	0,14
10. Gewinn+Vorst.-Bezüge	1,18	0,42	0,3	0,3	-0,33	-0,35	0,36	0,28	0,44
11. Dividende + Vorst.bezügl.	1,18	0,72	0,3	0,3	0,07	0,05	0,16	0,28	0,39

Betrieb II, Geschäftsjahr 1.Jan. bis 31. Dez., Zahlen in 1000 RM

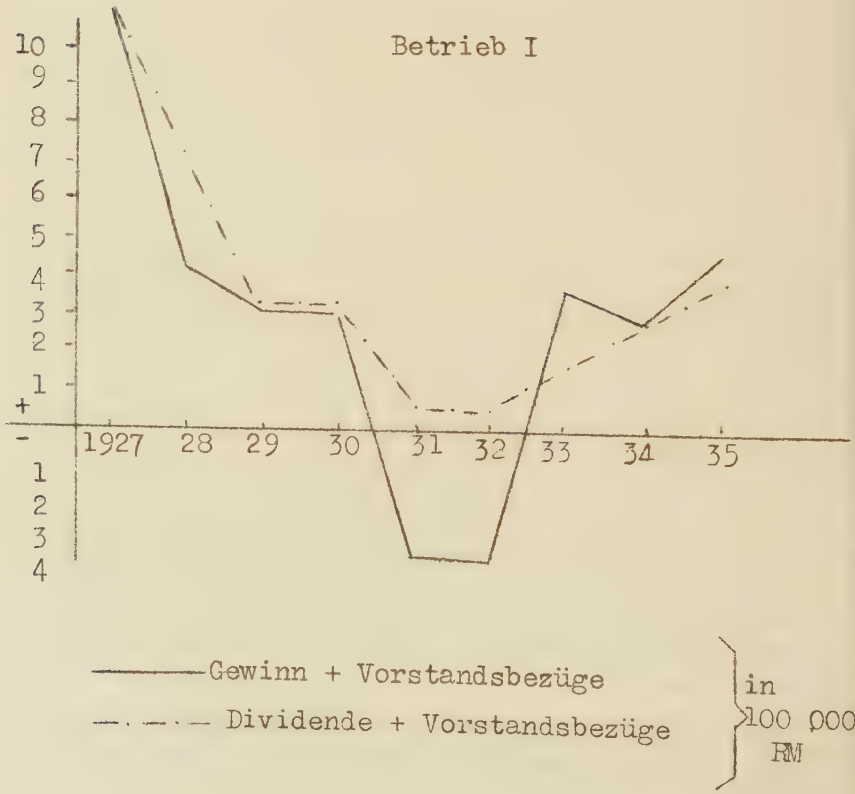
Jahr	1928	29	30	31	32	33	34	35
1. Liquidität	-0,3	-3,1	-1,2	-0,7	-0,2	-0,6	+0,5	+0,3
2. Vorräte	28,0	35,3	18,7	15,1	8,5	9,7	10,1	10,4
3. Anlagen	25,4	29,2	28,0	27,0	25,1	22,8	20,7	20,0
4. Anlagenvermehrung	4,0	6,4	1,9	1,9	0,7	0,1	-	1,4
5. Anlagenabschreibg.	2,5	2,6	3,1	2,9	2,6	2,4	2,1	2,1
6. Eigenkapital	29,2	29,4	23,3	15,4	8,6	8,3	9,5	12,4
7. Gewinn	11,0	10,4	2,1	-1,5	-1,8	3,5	5,2	6,8
8. Entnahmen	7,5	10,2	8,4	6,4	5,0	3,8	4,0	3,9

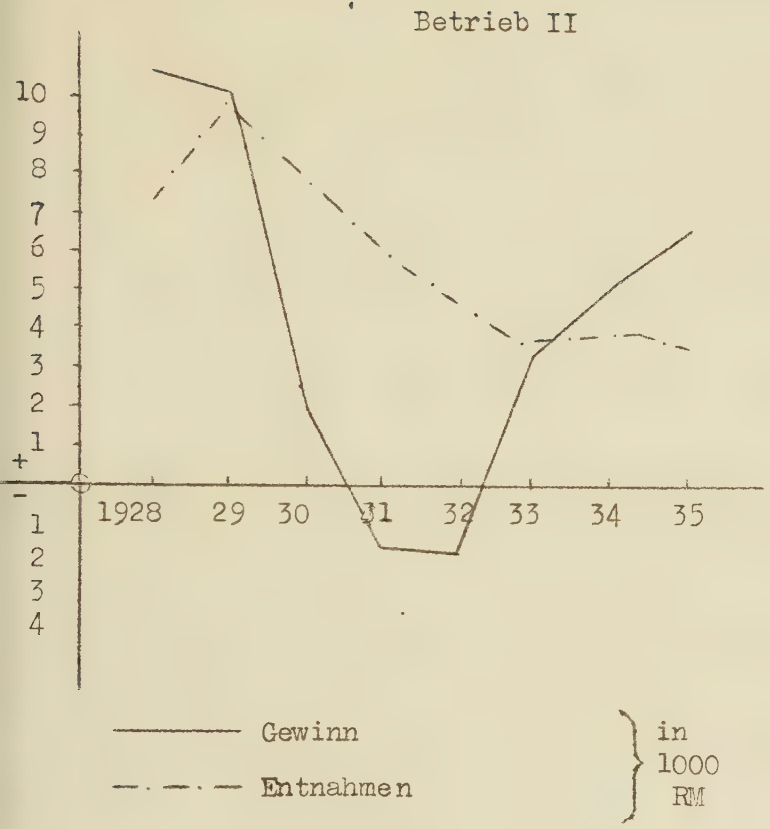
bestrentierenden deutschen Spinnwebereien. Nach der Inflation verschlechterte sich die Marktstellung des Unternehmens infolge falscher Betriebs- und Verkaufspolitik (z.B. übermäßige Erweiterung, zu starkes Anschwellen der Verwaltungskosten, Errichtung einer Verkaufs-G.m.b.H. in Berlin, die sich als Fehlinvestition erwies.) Diese Kapitalfehlleitungen wurden zum großen Teil durch Bankkredite ermöglicht, in einer Zeit, in der kleinere Unternehmungen für weitaus bessere Investitionen keinen Bankkredit erhielten.
Die Weberei in der Form der Einzelfirma ist eine gutfundierte, gutgeleitete kleinere Rohweberei (Betrieb II).
Die Zahlen siehe nebenstehende Tabelle

Um die Gewinne und die Ausschüttungen der beiden Betriebe vergleichbar zu machen, müssen wir zum Gewinn und zur Dividende der A.-G. einen Betrag zuzählen, der dem Unternehmerarbeitslohn entspricht, der ja im Gewinn und in den Entnahmen der Personalunternehmung enthalten ist. Wir haben die Vorstandsbezüge als denjenigen Posten betrachtet, der für die Unternehmerarbeit aufzuwenden wäre, wenn die A.-G. in einen Personalbetrieb umgewandelt würde. Wir haben daher die Vorstandsbezüge des Betriebs I zu den Gewinnen und den Dividenden zugezählt (Spalten 10 u. 11).
Das Verhältnis der Gewinne zum jeweils vorhandenen Kapital ist beim Betrieb I im Durchschnitt 4,3 v.H., bei Betrieb II rund 22 v.H. Betrieb II rentierte also bedeutend besser. Trotzdem ist das Eigenkapital des Betriebs I im Jahre 1933 noch rund 63 % des am 31.XII.1928 vorhandenen Kapitals, während Betrieb II am 31.XII.1933 nur noch rund 34 % seines Ende 1928 vorhandenen Eigenkapitals besitzt.

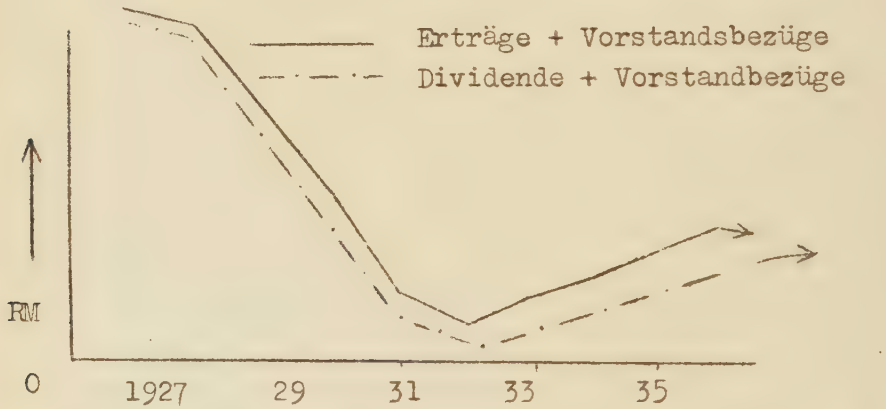
Wie erklärt sich der Starke Schwund und die verhältnismäßig geringe Flüssigkeit (s.Spalte 1) des Betriebes II ?

Wir führen als Hauptgrund die starren Entnahmen an, die dem Betrieb während der Krisen- und Depressionsjahre zuviel flüssige Mittel entzogen. Trotz offensichtlicher Dividendenausgleichspolitik konnte Betrieb I seine Ausschüttungen einschließlich Vorstandsbezüge rascher und stärker den gesunkenen Erträgen anpassen als Betrieb II. Am deutlichsten wird dieser Unterschied an folgenden Kurven, die die Gewinne und die Ausschüttungen beider Betriebe veranschaulichen:




Betrieb II
10
9
8
7
6
5
4
3
2
1
+
-
1
2
3
4
1928
29
30
31
32
33
34
35
Gewinn
Entnahmen
in
1000
RM

Bei der A.-B. schmiegt sich die Linie der Ausschüttungen der Linie der Erträge besser an, als bei der Personalunternehmung. Hier folgen die Entnahmen den Erträgen nach oben sehr rasch, nach unten langsam und zögernd. Hätten wir eine Aktiengesellschaft gewählt, die während der Depressionsjahre keine Verluste erlitten hat - und es gibt deren in der Textilbranche nicht wenige -, so hätten sich die beiden Linien in ihrem Verlauf folgendem Schema genähert:



Hier besteht die Möglichkeit vollkommener Anpassung der Ausschüttungen an die Erträge, während natürlich in Verlustjahren die Größe Dividende + Vorstandsgehälter dem Betriebserfolg nicht weiter als bis zu einer gewissen Entfernung von der Null-Linie zu folgen vermag. Immerhin zeigt unsere Gegenüberstellung, daß hinsichtlich der Fähigkeit, die Ausschüttungen den Gewinnen anzupassen, selbst eine weniger gute Aktiengesellschaft einem Personalunternehmen grundsätzlich überlegen ist.

Dasselbe ergibt der folgende Vergleich zweier Betriebe der Steinindustrie und zwar

1. der Vereinigten Fichtelgebirgs-Granit-Syenit- und Marmorwerke A.-G. in Wunsiedel (Betrieb III),

u.2. eines kleineren Granit- und Syenitwerkes in der Rechtsform der Personalunternehmung, eben-

falls in Oberfranken (Betrieb IV). Betrieb III besteht aus mehreren Werken im Fichtelgebirge.

Es konnte in den Jahren nach der Inflation fast immer Dividende verteilen (1927 bis 1930 7 % jährlich), doch ergaben die zugrundeliegenden Bilanzen infolge zu hoher Bewertung der Außenstände ein zu günstiges Bild. Eine Anzahl anderer Betriebe der Steinbranche, darunter auch der Betrieb IV, rentiert bedeutend besser. Dieses Unternehmen geriet infolge übermäßiger Erweiterungen während der Jahre 1927 bis 1929 und infolge der hohen Entnahmen des Inhabers, der durch Übernahme langfristiger privater Verpflichtungen (Hausbau, Lebensversicherung usw.) seine Lebenshaltungskosten auf Jahre hinaus sehr hoch festgelegt hatte, gegen Ende der Depression in Schwierigkeiten. Ohne diese Fehler wäre der Betrieb zu den besten oberfränkischen Steinwerken zu rechnen gewesen. Die verglichenen Zahlen sind:

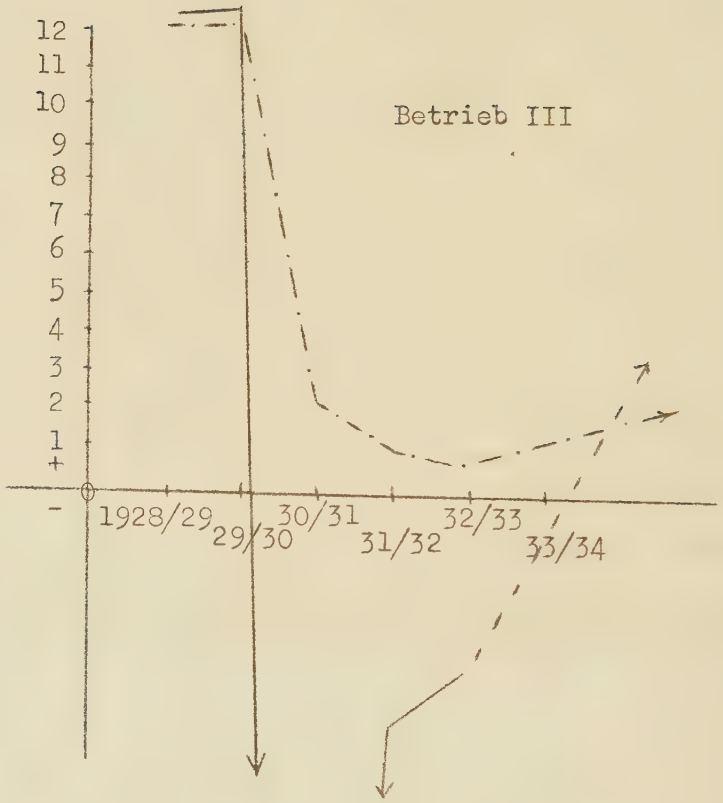
Betrieb III, Geschäftsjahr 1. Juli bis 30. Juni,
Zahlen in 1000 RM

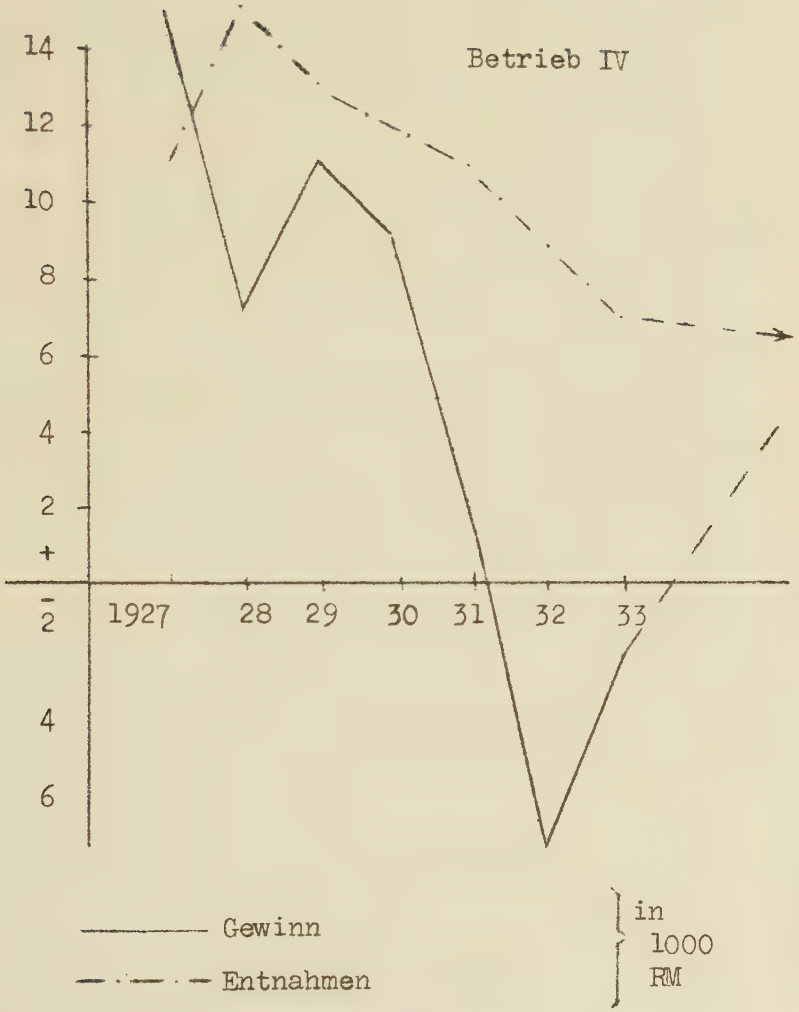
Geschäftsjahr	1928/29	29/30	30/31	31/32	32/33
Gewinn + Vorstandsbezüge	125	127	./.381	./.61	./.47
Dividende + Vorst.bezüge	124	124	25	12	9

Betrieb IV, Geschäftsjahr 1. Juli bis 30. Juni,
Zahlen in 1000 RM

Geschäftsjahr	1926/27	27/28	28/29	29/30	30/31	31/32	32/33
Gewinn	15	7	11	9	2	-7	-2
Entnahmen	11	15	13	12	11	9	7

Die Linien der Erträge und der Ausschüttungen verlaufen bei diesen beiden Betrieben folgendermaßen:


Betrieb III
12
11
10
9
8
7
6
5
4
3
2
1
+
-
1928/29
29/30
30/31
31/32
32/33
33/34
Gewinn
+ Vorstandsbezüge
Dividende
+ Vorstandsbezüge
in
10 000
RM


Betrieb IV
14
12
10
8
6
4
2
+
-
2
4
6
1927
28
29
30
31
32
33
Gewinn
Entnahmen
in
1000
RM

Auch hier gelingt es der Aktiengesellschaft, mit ihren Ausschüttungen an Aktionäre und Vorstand sofort nach dem Einsetzen der Verluste verhältnismäßig nahe an die Nulllinie heranzukommen, während eie Personalunternehmung zur Anpassung der Entnahmen an die Gewinne in den Depressionsjahren nicht fähig war. Beide Betriebe arbeiten neuerdings wieder mit Gewinn. Hätte der kleine Betrieb die Anpassungsfähigkeit der Aktiengesellschaft besessen, so hätte er trotz der vorausgegangenen Fehlinvestitionen die Krisenfolgen sehr rasch überwunden. Die strukturelle Unbeweglichkeit der Personalunternehmung, die diesen Betrieben in der Krise und in der Depression durch die verhältnismäßig starren Entnahmen zuviel Kapital entzieht, macht sich auch hier bemerkbar.

Dieser Erscheinung entgegenzuwirken, wären neben allgemein konjunkturhemmenden Einflüssen besonders solche Maßnahmen geeignet, die auf eine vernünftige Festsetzung der Entnahmen und der Lebenshaltungskosten zielen. Man könnte an gesetzgeberische Parallelen zum Anleihestockgesetzt denken. Geeigneter sind unseres Erachtens Erziehungsmaßnahmen von Seiten der kreditgebenden Banken, wie sie von einzelnen Großbanken und wahrscheinlich auch von Provinzbanken bereits geübt werden. Wir werden auf diese Frage nochmals eingehen.
Für die Beurteilung des mittelständischen Kreditbedarfs haben wir Wesentliches gewonnen, wenn wir den fixen Charakter der Lebenshaltungskosten des Betriebsinhabers und die Auswirkung dieses Postens auf die Kapitalzusammensetzung am Ende einer Depression erkannt haben.

Welche Erkenntnisse liefert uns die Betrachtung des gewerblichen Kreditbedarf im Konjunkturverlauf für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit mittelständischer Gewerbebetriebe?
Voranstellen möchten wir eine Tatsache, die sich

aus dem soeben Ausgeführten ergibt, die aber von Kapitalgebern nicht immer beachtet wird:
Der Mangel an Barmitteln und an leicht flüssig zu machenden Vermögensteilen (z.B.Waren, gute Aussenstände usw.) am Ende einer Depression braucht kein Zeichen mangelnder Rentabilität des mittelständischen Betriebes zu sein. Wir dürfen aus den angeführten Gründen aus dem Merkmal der Illiquidität nicht ohne weiteres auf mangelnde Rentabilität schließen.

Dagegen gibt uns die Betrachtung des Konjunkturverlaufs eine Reihe wichtiger Anhaltspunkte für die Beurteilung mittelständischer Kreditgesuche. Ganz allgemein besteht im Aufschwung und in der Hochkonjunktur die Tendenz zu übermäßigen Erweiterungen und Neugründungen. Ein Teil dieser Kapazität wird dauernd überflüssig sein, und es ist nicht anzunehmen, daß alle überflüssigen Betriebe in den Krisen- und Depressionsjahren verschwinden.

Der Kreditgeber muß sich also im Aufschwung vor zwei Fehlern hüten; nämlich
1. davor, solchen Betrieben Kredit zu gewähren, die zu den überflüssigen gehören,
2. Kredite zur Finanzierung n e u e r übermäßiger Erweiterungen zu gewähren.
Mit anderen Worten: Kredite zu Beginn und während eines neuen Aufschwungs sind nur vertretbar, soweit sie den Betrieben, die mindestens so gut sind wie der Grenzbetrieb ihrer Branche, zur Rückkehr in die Normalbeschäftigung dienen.

Es ist aber für den einzelnen Kreditgeber sehr schwer, zu beurteilen, ob der einzelne Betrieb nach der Rückkehr in die Normalbeschäftigung und nach der Wiederherstellung der Normallage der Branche zur Deckung des Bedarfs noch notwendig sein wird oder nicht, und wo im Falle der Kreditgewährung der Punkt liegt, an dem der Betrieb dazu beiträgt, daß die Normalkapazität einer Branche überschritten und übermäßige Kapazität geschaffen wird. Dazu

kommt, daß infolge staatlicher Aufgaben und Maßnahmen, wie z.B. des Baues der Autobahnen, der Aufrüstung, des Vierjahresplanes usw. Markt- und Bedürfnisverschiebungen großen Stils eintreten können 1). Derartige Marktveränderungen mit ihren plötzlich ein- und wieder aussetzenden neuen Bedürfnissen würden ohne staatliche Gegenmaßnahmen wahrscheinlich das Gleichgewicht vieler Branchen bedenklich erschüttern. Auf zügellose Erweiterungen würden krasse Einschränkungen folgen. Deshalb ist heute eine Wirtschaftslenkung, die „die Reaktionsfristen der Disponenten der freien Wirtschaft kürzt" 2) und Fehler verhütet, notwendiger als je. Aufgabe der Kapitalvermittler ist es, diesen Lenkungsmaßnahmen nicht entgegen zu arbeiten, sondern sie durch richtige Kreditgewährung und, wenn es sein muß, Kreditverweigerung zu unterstützen.

Auch durch engere Zusammenarbeit der Banken untereinander, sei es in der Form von Garantieverbänden, sei es auf andere Weise, können Einblicke in die Lage einer Branche gewonnen werden, die der einzelnen Bank nicht zugänglich sind.

Schließlich kann auch der e i n z e l n e Kreditgeber, wenn er die Gesetze des Konjunkturablaufs kennt, durch r i c h t i g e G e s t a l t u n g d e r K r e d i t v e r t r ä g e dazu beitragen, die schädlichen Begleiterscheinungen der Hochkonjunktur zu verhindern. Wenn er einen Betrieb als würdig erkannt hat, zur Rückkehr in die Normalbeschäftigung, nicht aber zur Betriebserweiterung, einen Kredit zu erhalten, so sind für den einsichtsvollen Kapitalgeber die Möglichkeiten zur Verhütung falscher Dispositionen mit der richtigen Dosierung und mit der Überwachung der richtigen Verwendung des Kredits noch nicht erschöpft. Die buchstäbliche Erfüllung eines Kreditvertrages schließt einen Verstoß gegen den Sinn des Vertrags und gegen die Absicht des Kapitalgebers nicht aus. Der Kreditnehmer kann z.B. vertrags-

---

1) Vgl. Schmidt, Betriebswirtschaftl. Konjunkturlehr
2) ders. ebenda, S. 56. 1933, S. 57.

gemäß das aufgenommene Kapital in Vorräten, Löhnen, Außenständen usw. angelegt haben, und dadurch in die Vollbeschäftigung gelangt sein. Trotzdem bestehen Möglichkeiten der Kapitalfehlleitung mit Hilfe dieses Kredits. Der Unternehmer kann Scheingewinne ausschütten und dadurch sein Betriebskapital wieder vermindern. Er kann, wenn die Rentabilität seines Unternehmens, vielleicht infolge einer der erwähnten Marktveränderungen, vorübergehend besonders hoch ist, seinen privaten Verbrauch wieder übermäßig steigern und ihn durch Eingehen langfristiger Verpflichtungen auf Jahre hinaus in dieser Höhe festlegen. Er kann schließlich mit Hilfe von weiteren Krediten doch Erweiterungen vornehmen, denn mit zunehmender Rentabilität pflegt sich zum Beispiel der Lieferantenkredit zu erhöhen, besonders wenn eine angesehene Bank mit der Kreditgewährung vorangegangen ist. Dann werden die weiteren Materialeinkäufe vom Lieferanten finanziert und die freiwerdenden Verkaufserlöse in Maschinen angelegt. Diese Kapitalfehlleitungen wären trotz ursprünglich vertragsmäßiger Verwendung des Kredits eben doch durch diesen Kredit ermöglicht worden.

Will die Bank diese Fehlleitungen vermeiden, so muß sie sich zu zwei wichtigen Schritten entschließen:

1) Sie muß den Vertrag so abschließen, daß nicht nur ihr Kapital in allen denkbaren Fällen gesichert scheint, sondern daß auch die richtige Verwendung des Kapitals dauernd gewährleistet und seine Fehlleitung dauernd verhindert ist.
2) Sie muß den Betrieb des Schuldners während der ganzen Dauer des Kreditverhältnisses ü b e r w a c h e n oder überwachen lassen.

Besonders wichtig ist beim Vertragsschluß die richtige Wahl der Rückzahlungszeit. Das Kapital darf dem Schuldner nur solange zur Verfügung stehen, als er es zu dem vorgesehenen Zweck wirklich braucht. Zu reichliche Kapitalausstattung verlockt ungeübte Wirtschafter zu Fehlleitungen.

Auch im Hinblick auf die wiederherzustellende Wertgleichheit in der Bilanz ist der schnelle Ersatz des Fremdkapitals durch Eigenkapital wichtig. Mit wirtschaftlich wenig geübten Schuldnern ist zu vereinbaren, daß die Entnahmen nicht gesteigert werden dürfen.1) Gewinnteile, die weder im Betrieb, noch für einen vernünfigen Privatverbrauch nötig sind, müssen für die Schuldentilgung beansprucht werden.

Nur durch derartige Maßnahmen kann verhindert werden, daß Kredite wider den Willen des Kapitalgebers fehlgeleitet werden. Von den Banken erfordern diese Maßnahmen viel Verständnis für allgemeine Belange. Zunächst ist ja den Interessen der Bank gedient, wenn ihr Kredit ausreichend gesichert ist. Eine Fehlleitung schadet dann unmittelbar nur dem Kreditnehmer und der Allgemeinheit. Es bedarf aber keines besonderen wirtschaftlichen Weitblicks, um zu erkennen, daß die Sorge für eine gemeinwirtschaftlich richtige Kapitalverwendung nicht zuletzt für die Banken selbst von Vorteil ist.
Schwieriger zu erfüllen ist die unter 2.) genannte Überwachung der Schuldner durch die Banken. Eine solche Überwachung erfordert Aufwendungen, die unter Umständen die Kredite zu sehr verteuern würden. Wir sind unten 2) auf diese Frage in anderem Zusammenhang ausführlich eingegangen, sodaß eine Behandlung an dieser Stelle sich erübrigt. Nur soviel sei festgestellt:
Wenn die Kosten der Überwachung in vollem Umfang zu den Kreditkosten geschlagen werden müßten, so wären sie in sehr vielen Fällen untragbar. Das gilt besonders für die Fälle, in denen sich die

---

1) Derartige Bestimmungen über die Höhe der Entnahmen werden neuerdings von einzelnen Banken in die Kreditverträge aufgenommen.
2) s.S. 145ff. und S. 162 ff.

Bank die Unterlagen für eine Kontrolle der Betriebsgebarung erst schaffen müßte, wo also,wie in vielen mittelständischen Betrieben 1), kein einwandfreies Rechnungswesen vorhanden ist.
Bei der A.G. könnte diese Kontrolle in Verbindung mit der jährlichen Bilanzprüfung durch den Wirtschaftsprüfer vorgenommen werden. Die Kosten für diese Erweiterung der Prüfung würden bei größeren Krediten kaum ins Gewicht fallen.
Die Frage, wie man bei Mittelstandsbetrieben mit ihren kleineren Krediten und weniger guten Kontrollunterlagen zu brauchbaren und nicht zu teueren Überwachungsergebnissen kommen kann, ist auf S.162 ff. behandelt.
Für unser Hauptproblem der Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstandes durch Garantieverbände liefert uns die vorstehende Betrachtung des gewerblichen Kapitalbedarfs im Konjunkturverlauf folgende wesentliche Erkenntnisse:

1.) Der mittelständische Gewerbebetrieb ist im Gegensatz zum gewerblichen Großbetrieb am Ende einer Depression v e r h ä l t n i s m ä ß i g i l l i q u i d e und daher auf die Zufuhr neuen Kapitals angewiesen.
2.) Die Kreditgewährung an Gewerbebetriebe im allgemeinen hat umsomehr Aussicht auf Vermeidung von Kapitalfehlleitungen- und unerwünschten Konjunkturerscheinungen, je planmäßiger und verständnisvoller sie geschieht. Zur Vermeidung der Übersteigerung eines Aufschwungs sind u.a. besonders geeignet
   a) das Zusammenarbeiten der Kapitalgeber zu dem Zweck, nach Möglichkeit nur den leistungsfähigeren Betrieben einer Branche Kredit zu gewähren.
   b) die dauernde Überwachung der vertragsmäßigen Verwendung des Kapitals.

Die unter 1 genannte Tatsache rechtfertigt den Schluß, daß es in den Jahren nach einer Depressi-

on besonderer Maßnahmen bedarf, um die mittelständischen Betriebe gleichmäßig am allgemeinen Aufschwung teilnehmen zu lassen. Diese Maßnahmen werden umso früher einsetzen müssen, je mehr das Betriebskapital zusammengeschmolzen war. Betriebe, die größere Teile ihrer flüssigen Mittel und ihrer leicht zu verflüssigenden Vermögensteile bis in die Zeit des Aufschwungs hinein erhalten konnten, werden später auf Fremdkapital angewiesen sein als am Ende der Depression nahezu ausgebluteter Betrieb.

Zweiter Abschnitt:

Die Garantieverbände im Vergleich mit anderen Einrichtungen zur Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstandes.

A. Einrichtungen zur Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstandes.

Die Erkenntnis, daß es zur angemessenen Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstandes besonderer Maßnahmen bedarf, ist nicht neu. Bereits in der ersten Hälfte des vergangenen Jahrhunderts wurde die Frage der Kreditnot des gewerblichen Mittelstands in verschiedenem Zusammenhang immer wieder erörtert.
Bei der Gründung der Diskonto-Gesellschaft zu Berlin heißt es: „Der kleine Gewerbetreibende ist für einen Personalkredit von einigen 100 Thalern oft ebenso solide und sicher zu erachten, wie der Großkaufmann und Fabrikant. Aber der erstere kann den Kredit schwer oder gar nicht erlangen, deshalb ist es wünschenswert, diesem Übelstand abzuhelfen."

Die Bayerische Hypotheken- und Wechsel- Bank wurde 1835 gegründet „zur Unterstützung der Grund- und Gewerbebesitzer mit den erforderlichen Darlehen zum Betrieb der Agrikultur und der Gewerbe" 1). In dem königlichen Genehmigungschreiben wird diese Bank „...eine vaterländische Anstalt" genannt, „...welche den minderbemittelten Gewerbsmann dem Wucher und Zwischenhändler entrücke...".

Der „kleine Gewerbetreibende" mit seinem Kreditbedarf von einigen hundert Thalern, der „minderbemittelte Gewerbsmann", sie bilden einen Teil der Schicht, die wir mit „gewerblicher Mittelstand" bezeichnet haben. Die Gründung zahlreicher, z.T. staatlicher und halbstaatlicher Banken im 19. Jahrhundert erfolgte in der Absicht, eine Möglichkeit zu schaffen, um den

---

1) Denkschrift zum 100-jährigen Bestehen der Bayerischen Hypotheken- und Wechsel-Bank, S. 16.

Kapitalbedarf dieser Kreise der gewerblichen Wirtschaft zu befriedigen.
Die Bedeutung dieser Banken für die Kapitalversorgung des gewerblichen Mittelstandes blieb nach unseren Ausführungen weit hinter den zunächst gesteckten Zielen zurück. Auch die zur Kapitalversorgung des „kleinen Gewerbsmannes" durch die Staatsregierungen oder mit staatlicher Unterstützung gegründeten Banken unterscheiden sich in ihrer Bedeutung für den gewerblichen Mittelstand nicht wesentlich von den übrigen Banken.

Ungleich höhere Bedeutung für den gewerblichen Mittelstand erlangten zwei andere Arten von Kreditinstituten, die auch am Anfang und um die Mitte des vorigen Jahrhunderts ihre Entwicklung begannen: die Sparkassen und die gewerblichen Kreditgenossenschaften.

I. Die Sparkassen.

Im Gegensatz zu den zuletzt erwähnten Bankinstituten, waren bei der Gründung der Sparkassen nicht in erster Linie Erwägungen bezüglich der Kapitalversorgung des gewerblichen Mittelstandes maßgebend. Der entscheidende Beweggrund war vielmehr in der Regel die Absicht, den ärmeren Kreisen der Bevölkerung Gelegenheit zu geben, ihre Ersparnisse vernünftig, sicher und verzinslich anzulegen. Typisch für die im allgemeinen bei der Errichtung von Sparkassen maßgebenden Gedankengänge ist die Begründung, die im Satzungsentwurf einer der ältesten bayerischen Sparkassen, der Städtischen Sparkasse Bayreuth, gegeben wurde. Es heißt dort, man glaubte, „...in der Errichtung dieser Anstalt ein vorzügliches Mittel zu finden, auf der einen Seite dem überhandnehmenden Luxus der unteren Volksklassen entgegenzuwirken und auf der anderen dadurch Sparsamkeit mit allen sie begleitenden guten Folgen für das bürgerliche Leben zu erwecken."1)

---

1) vgl. Conrad, Vom Wohlfahrtsinstitut zum Wirtschaftsfaktor, Denkschrift der Städt.Sparkasse,Bayreuth

Im Gegensatz zu den Auslassungen bei der Gründung mancher staatlichen oder staatlich geförderten Bank, ist hier und in vielen anderen Entwürfen für Sparkassensatzungen von einer Kapitalversorgung kleiner Gewerbebetriebe nicht die Rede. Die Anlage von Spargeldern sollte die vornehmste Aufgabe der Sparkassen sein, und dieser Aufgabe sind die Sparkassen in wachsendem Maße gerecht geworden. Das deutsche Sparkassennetz umfaßte Ende 1935 2234 Sparkassen mit einer Bilanzsumme von insgesamt etwa 17 Milliarden Reichsmark. 1) 19 regionale Girozentralen besorgen als zentrale Abrechnungsstellen den Giro- und Scheckverkehr und verwalten die flüssigen Mittel der einzelnen Kassen. Als Zentralstelle für das ganze Reich wirkt die Deutsche Girozentrale - Deutsche Kommunalbank - in Berlin. Die Spareinlagen bei sämtlichen deutschen Sparkassen betrugen:

Jahresende	1913	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930
Milliarden M bzw. RM	19.0	0.6	1.7	3.2	4.8	7.2	9.2	10.7

Jahresende	1931	1932	1933	1934	1935
Milliarden M bzw. RM	10.0	10.2	11.1	12.3	13.4

Der rasche Wiederaufbau der Spareinlagen nach 1923 und die verhältnismäßig geringen Abflüsse im Jahr 1931 sind ein überzeugender Beweis für das große Vertrauen, das sich die Sparkassen als Anlagestellen für Spargelder erwerben konnten. Die Bedeutung der Sparkassen als Sammelstellen für kleine Ersparnisse wird in Zukunft noch erhöht durch das Reichsgesetz über das Kreditwesen vom 5.12.34., welches eine „Vereinheitlichung und stärkere Konzentration des Spar-

1) Zahlen anch dem Geschäftsbericht des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes 1935.

wesens zugunsten der seit altersher bewährten Sparinstitute... durch die Liquidierung von 3 Gruppen von Spezialeinrichtungen" unter Mitwirkung der öffentlichen Sparkassen herbeiführt: nämlich der Werksparkassen, des Spargeschäfts der Verbrauchergenossenschaften und der Zwecksparunternehmungen.1)

Was bedeuten die Sparkassen, deren vornehmste Aufgabe nach wie vor die sichere Anlage von Spargeldern ist, für die Kapitalversorgung des gewerblichen Mittelstands?
Nach einer Veröffentlichung des Deutschen Giroverbandes betrugen die kurzfristigen Mittelstandskredite (im Gegensatz zu den Hypothekenausleihungen):

Ende Oktober	Anzahl	Betrag in Mill. RM	Durchschnittsbetrag.
1932.....	1089271	1863,7	1711,--
1933.....	1105301	1816,7	1644,--
1934.....	1173497	1824,9	1555,--
1935.....	1192050	1784,8	1497,--

„Wie hieraus hervorgeht, ist die Zahl der gewährten Kredite fortgesetzt gestiegen, der Durchschnittsbetrag des Einzelkredites jedoch gesunken, was den Charakter der Sparkassenkredite als Mittelstandskredite noch deutlicher erkennen läßt."

Das Sparkassennetz mit seinen engen Beziehungen zu mittelständischen Kreisen ist an sich zur Kapitalversorgung mittelständischer Betriebe hervorragend geeignet. Praktisch steht aber die Notwendigkeit, in besonders hohem Maße auf die Liquidität und Sicherheit der Einlagen Rücksicht zu nehmen, einer allzu großzügigen Kreditgewährung an mittelständische Betriebe im Wege.

---

1) Geschäftsbericht Giroverband, S. 5.

Von den Kreditbewilligungen in der Zeit vom 1.1.1935 bis 30.9.1935 entfielen auf

	Mill. RM
Wechselkredite	211.7
Kontokorrentkredite	197.3
Feste Darlehen	95.5
Hypotheken	384.9
	889.4

Es wäre zur Beurteilung wichtig, Genaueres über die Zusammensetzung der Wechselschuldner, sowie über die Sicherheiten zu erfahren, die den Kontkorrentkrediten, sowie den festen Darlehen zugrunde liegen. Erfahrungsgemäss sind die Anforderungen, die bei der Gewährung von Sparkassenkredit gestellt werden, nicht geringer als die, welche von sonstigen Bankinstituten in ähnlichen Fällen verlangt werden. Das berechtigt zu dem Schluß, daß bei voller Würdigung der großen Bedeutung der Sparkassen für die mittelständische Kreditversorgung auch beim Sparkassenkredit, wenngleich in geringerem Masse als beim Grossbankkredit, die Gründe wirksam sind, die eine ausreichende Versorgung des gewerblichen Mittelstandes mit Bankkredit verhindern: die Notwendigkeit der Banken, sich vor Ausfällen nach Möglichkeit durch reale Sicherheiten zu schützen, die Überschätzung des natürlichen Risikos der Kreditgewährung an Mittelstandsbetriebe und die verhältnismässig große Schwierigkeit der Beschaffung von realen Sicherheiten durch den gewerblichen Mittelstand.

II. Die Genossenschaften.

1.) Die gewerblichen Kreditgenossenschaften.

Die Kreditgenossenschaften wurden um die Mitte des vorigen Jahrhunderts zur besseren Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstandes ins Leben gerufen. Sie bringen als grundsätzlich neue Kreditgrundlage die gemeinsame Haftung der Genossen. Auf dieser

Grundlage erhält die Genossenschaft Kredit, den sie an ihre Mitglieder weitergeben kann.
Die Ende 1934 bestehenden 20866 Kreditgenossenschaften 1) sind durch 19 Zentralkassen (Geldzentralen) zusammengefaßt, deren geldwirtschaftliche Spitze die Deutsche Zentralgenossenschaftskasse ist. Die für unsere Untersuchung wichtigen städtischen (gewerblichen) Kreditgenossenschaften sind den ländlichen Kreditgenossenschaften an Zahl weit unterlegen, kapitalmäßig jedoch von ungleich höherer Bedeutung. Die Zahlen sind 1934:

	Zahl	Betrag der am Jahresschl. ausstehenden Kred. RM	Bilanzsumme RM
Städtische	1362	1 295 749 624	1 744 077 37
Ländliche Kred.Gen.	18852	65 142 664	113 753 19

Die von den 1362 städtischen Kreditgenossenschaften gewährten Kredite verteilen sich Ende 1934 auf folgende Größenklassen 2):

Größenkl.	Stückzahl	in %	Kap. Betrag	in %	Dschschn.Höh der Einzelkredite bei d. Genos.	bei d Spark
bis 2000 RM	735310	84,1	273,73	20,0	372	4
2001-10000	112052	12,8	486,72	35,7	4344	41
über 10000	26938	3,1	604,28	44,3	22432	237
	874300	100,0	1364,73	100,0	1561	155

---

1) Zahlen aus dem von der Anwaltschaft des Deutsche Genossenschaftsverbandes e.V. herausgegeb. Jahrbüchern der DGV.
2) berichtende Genossenschaften 1300, außerdem sind die Zahlen der genossenschaftlichen Aktiengesellschaften in der Aufstellung enthalten.

Die Kredite unter 10000 Mark, die wir als Mittelstandskredite bezeichnet haben, umfassen der Zahl nach rund 97 %, der Summe nach rund 56 % aller Kredite. Die Kreditgenossenschaften sind, wie die Sparkassen, vorwiegend Kreditgeber mittelständischer Kreise. Auffallend ist die Übereinstimmung der durchschnittlichen Kredithöhe bei den beiden Arten von Kreditinstituten. Diese Übereinstimmung besteht bereits seit einer Reihe von Jahren . Ebenso wie die Höhe der Einzelkredite, beweist die Zusammensetzung der Mitglieder den Charakter der Kreditgenossenschaften als Banken des Mittelstandes. Die Mitglieder setzten sich Ende 1934 zusammen aus

1. Handwerkern	mit etwa	28 %
2. Landwirten	" "	21 %
3. Selbst. Kaufleuten und Fabrikanten	" "	19 %
4. Freien Berufen, Angestellten, Beamten und Arbeitern	" "	32 %
		100 %

Die Gruppe der selbstständigen Kaufleute und Fabrikanten ist nicht weiter ausgeschieden. Auf Grund zahlreicher Beobachtungen kann man jedoch annehmen, daß in dieser Gruppe die Fabrikanten in der Minderzahl sind, und daß Einzelhändler und andere Kaufleute die Mehrheit bilden. Fabrikbetriebe, auch kleine Unternehmungen, sind am Genossenschaftskredit weniger beteiligt, beim gewerblichen Mittelstand dürften unter den am Genossenschaftskredit Beteiligten die Handwerker bei weitem überwiegen.

Die Kreditgenossenschaften, deren Hauptaufgabe ursprünglich der Ausgleich zwischen Kapitalangebot und Kapitalnachfrage unter den Mitgliedern sein sollte, gewannen allmählich durch die zunehmende Verwendung der Haftsummen als Kreditgrundlage an Bedeutung. In wachsendem Ausmaß nahmen die Kreditgenossenschaften unmittelbar oder mittelbar vom

offenen Markt 1) Kredite auf Grund der Haftsummen ihrer Mitglieder und gaben sie an die Genossen weiter.

Die gemeinsame Haftung der Mitglieder, anfangs vielfach unbeschränkt, heute in 93 % aller Fälle auf einen Höchstbetrag beschränkt, ist eine Sicherheitsgrundlage, auf der die Kreditgenossenschaft Kredit in Anspruch nehmen und dadurch ihr Kapital weit über die verfügbaren eigenen Mittel erhöhen kann. „Verschiedentlich ist man zu höheren Haftsummen geschritten, um möglicherweise diese als vorteilhafte Kreditbasis verwenden zu können." 2) Die Genossenschaften erfuhren durch den Ausbau der Haftsummen als Kreditbasis eine bedeutende Vermehrung ihrer für das Aktiengeschäft verfügbaren Mittel. Von 1880 bis 1913 stieg das Eigenkapital der gewerblichen Kreditgenossenschaften auf das 3.7 fache, das Fremdkapital auf das 4.7 fache. Die stärkere Zunahme des Fremdkapitals dürfte nicht zuletzt auf einen Ausbau der Kreditnahme auf Grund der Haftsummen zurückzuführen sein. 3)

Diese Entwicklung brachte für die Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstandes etwas grundsätzlich Neues: der Genossenschaftskredit bildete sich zu einer Beleihung des mittelständischen Betriebsvermögens aus, ohne daß eine Übereignung einzelner Aktivwerte stattzufinden braucht. Die Zentralgenossenschaft oder sonstige Geldgeberin, die einer Kre-

---

1) Wir rechnen zum Markt, auf dem die Genossenschaft Kapital aufnimmt, auch diejenigen Genossen, die im Vertrauen auf die Realisierbarkeit der Haftsumme ihr Kapital bei der eigenen Genossenschaft anlegen.
2) Jahrbuch 1935, S. 89.
3) Vgl. auch Strohmeyer, Zur Bemessung der Kreditwürdigkeit von Genossenschaften, Zeitschrift „Die Betriebswirtschaft", 1934 Heft 9, S. 226 ff.

ditgenossenschaft auf Grund der Haftsummen Kredit gewährt, prüft, welcher Teil der Haftsummen notfalls realisierbar sein dürfte, und richtet danach die Höhe des Kredits. Betriebe, die einzeln wahrscheinlich keinen ähnlich hohen Kredit erhalten würden, sind auf Grund ihrer gemeinsamen Haftung auf dem Umweg über die Genossenschaft kreditwürdig.
Der Kapitalgeber nimmt mit Recht an, daß ein bestimmter Mindestteil der gesamten Haftsummen im Notfall immer eingetrieben werden kann, und gewährt daher einen bestimmten Kredit, den die Genossenschaft an ihre Mitglieder weitergeben kann. Unter sonst gleichen Umständen wäre der Kreditgeber wahrscheinlich nicht bereit, Kredite in derselben Gesamthöhe an dieselben Betriebe unmittelbar zu geben. Er müßte damit rechnen, daß unter 1000 Betrieben einige vor der Rückzahlung des Kapitals zahlungsunfähig werden, er weiß aber bei der Kreditgewährung nicht, welche diese Betriebe sein werden. Nehmen wir an, daß unter 1000 Betrieben 20 aller Wahrscheinlichkeit nach in Zahlungsschwierigkeiten geraten, so beträgt das Risiko bei einer gleich hohen Kreditgewährung an jeden dieser 1000 Betriebe 2 %. Erklären sich nun sämtliche Betriebe bereit, entstehende Ausfälle dem Kreditgeber gemeinsam zu ersetzen, so ist das Risiko vom Kreditgeber auf die Gesamtheit der Kreditnehmer abgewälzt.
Die Betriebe werden also durch ihre gemeinsame Haftung kreditwürdiger, als sie es einzeln wären. Sie stellen damit das Gesetz der großen Zahl in den Dienst der Kapitalbeschaffung. Ebenso wie die Übernahme einer einzelnen Lebensversicherung ein viel größeres Risiko ist, als die Übernahme einer großen Anzahl von Lebensversicherungen, so bedeutet die Kreditgewährung an eine große Zahl genossenschaftlich zusammengefaßter Einzelbetriebe ein viel geringeres Risiko, als die Kreditgewährung an den einzelnen Betrieb.
Das Risiko des Lebensversicherungsgeschäftes läßt sich rechnerisch ermitteln. Das Risiko der Kredit-

gewährung an eine Vielzahl von genossenschaftlich zusammengefaßten Betriebenläßt sich wenigstens abschätzen. Für die Kapitalversorgung des gewerblichen Mittelstandes wäre viel gewonnen, wenn man für diese Schätzung genauere Anhaltspunkte hätte. Wir werden auf diese Frage nochmals eingehen.

2.) Die Haftungsgenossenschaften.

Im Gegensatz zu den Kreditgenossenschaften, gewähren die Haftungsgenossenschaften (auch Haftungsgemeinschaften genannt) nicht selbst Kredit. Ihre Aufgabe besteht darin, für die von dritter Seite an ihre Mitglieder gewährten Kredite die Bürgschaft zu übernehmen. Die Aktivwerte, auf die der Dritte bei Inanspruchnahme des Bürgen zurückgreifen kann, sind außer dem angesammelten Vermögen der Genossenschaft die Haftsummen der Genossen. Durch die Bürgschaft einer Haftungsgenossenschaft wird das Kreditrisiko des Dritten in derselben Weise herabgemindert, wie das Risiko des Gläubigers einer Kreditgenossenschaft. Der kreditgebende Dritte ist im Regelfall „...ein Kreditinstitut, mit dem die Genossenschaften ein grundsätzliches Abkommen über die Gewährung von Krediten an die Genossen treffen, das sogar vielfach die Verwaltung der Haftungsgenossenschaft übernimmt. Die letztere verzichtet jeweils darauf, Einlagen aufzunehmen, d. h. nach der Art einer wirklichen Kreditgenossenschaft zu arbeiten, das erstere Institut dagegen enthält sich vertraglich der unmittelbaren Darlehensgewährung an die Genossen und meist auch an die ihnen entsprechenden Kreise. Man konzentriert sich hinsichtlich derartiger Kredite." 1) Die Haftungsgemeinschaften besitzen nur zum Teil selbständige Geschäftsbetriebe ,vielfach werden die Geschäfte von dem kreditgebenden Institut geführt, wobei sich dann die Mit-

---

1) Koch, die Haftungsgemeinschaften als Instrument des Kleinkredits, Rhein- Mainische Wirtschaftszeitung 1934 Nr. 24.

arbeit der Genossenschaft auf die Genehmigung der Kreditanträge und auf die Überwachung der Schuldner beschränkt. „Die Kreditanträge gehen in der Regel an die Haftungsgemeinschaft, werden dort bearteitet, insbesondere von den Kreditausschüssen der Haftungsgemeinschaft genehmigt und im Auge behalten. Sie gehen von dort in Form eines Kreditauftrags nach § 778 BGB. an das eigentliche Kreditinstitut. Je nach der Kraft der Girokasse und der Haftungsgemeinschaft, wird ein Kreditkontingent vereinbart, das aber nicht mehr als das Zehnfache der eingezahlten Geschäftsanteile beträgt." 1) Die Geschäftskosten sind infolge der engen Zusammenarbeit mit den Kreditinstituten sehr gering, sie betragen nach Koch bei den meisten sächsischen Haftungsgenossenschaften weniger als 1000 RM jährlich. Nach Koch 2) plante der Präsident der sächsischen Girozentrale, Dr. Eberle, bereits im Jahre 1912 die Errichtung von Haftungsgenossenschaften. Zur Verwirklichung kam der Gedanke allerdings erst nach der Inflation. Dann aber setzte sich die neue Einrichtung kräftig durch, zuerst in dem Wirkungskreis des Präsidenten Eberle, später in anderen Gebieten des Reiches. Koch 3) nennt für Ende 1933 folgende Zahlen: Es bestanden allein in Sachsen 75 Haftungsgenossenschaften mit 11 537 Mitgliedern und 5,1 Millionen RM eigenen Mitteln. „Sie haben 29,85 Millionen RM Kontokorrentkredite und 1,91 Millionen RM Wechselkredite bewilligt, d.h. zusammen 31,76 Millionen RM, von denen 28,21 Millionen RM bei den Spar- und Girokassen in Anspruch genommen wurden."

Der einzelne Kredit betrug durchschnittlich 3 776 RM. Es wurden ausgeliehen gegen

---

1) Koch, a.a.O., S. 813.
2) a.a.O., S. 812.
3) a.a.O., S. 812.

	Millionen RM
hypothekarische Sicherheit	17.6
Bürgschaft	1.5
Faustpfand, Abtretung	2.6
Wertpapiere	0.3
ohne Sicherheit	4.7

Für die Zusammensetzung der Kreditnehmer nennt Koch 1) als Beispiel die Zahlen einer sächsischen Haftungsgenossenschaft. Danach entfielen Ende 1931 auf

	Kreditfälle in %	Kreditsumme in %
Landwirtschaft	40	22
Industrie	8	19
Gewerbe	27	24
Handel	11	16
Beamte und Privatpers.	11	4
Körperschaften	3	15
	100	100

Aus dem hohen Anteil der Spar- und Girokassen an den durch Haftungsgenossenschaften verbürgten Krediten (28,21 Mill. von 31,76 Mill. RM, das sind rund 90 %) ergibt sich bereits, daß - wenigstens in Sachsen - in der Mehrzahl aller Fälle die den Haftungsgenossenschaften angeschlossenen Kreditinstitute Spar- und Girokassen sind. In anderen Gebieten liegen die Dinge ähnlich 2). Die Sparkassen benutzen die Vorzüge des genossenschaftlichen Systems zu ei-

---

1) a.a.O., S. 813
2) vlg. Heyer, Mittelstandskredite durch Haftungsgenossenschaften, Zeitschrift „Sparkasse" v. 15.5.1934.

ner Vergrößerung ihres Arbeitsbereichs. Durch die Bürgerschaft der Genossen können sie Kredite gewähren, die sonst mangels anderer Sicherheiten unmöglich waren.

„Es ist nicht gerade erstaunlich, daß eine derartige Entwicklung im Genossenschaftslager wenig Freude erregt hat. Man betrachtet hier die Haftungsgenossenschaften als dem Genossenschaftswesen fremde Gebilde, und der Deutsche Genossenschaftsverband lehnt auch ihre Aufnahme in den Genossenschaftsverband ab. Man sieht sie als Hilfsorgane der Sparkassen und damit als Konkurrenten der Kreditgenossenschaften an.."1) Im Jahrbuch des Deutschen Genossenschaftsverbandes e.V. für 1934 heißt es auf S. 52: „Eine Sonderbewegung zur Gründung von Kredithilfeverbänden (Haftungsgenossenschaften), die mit den örtlichen Sparkassen in Verbindung stehen, tauchte mit etwa 20 Gründungen in Pommern und Schlesien auf. Es ist aber auf diesem Gebiet schon wieder still geowrden."

Es ist verständlich, daß die Haftungsgenossenschaften bei den Kreditgenossenschaften nicht beliebt sind. Die Kreise, die für beide Organisationen als Kreditnehmer in Frage kommen, sind fast dieselben. Die Zusammenarbeit mit den Haftungsgenossenschaften erhöht die an sich schon große Wettbewerbsfähigkeit der Sparkassen den Kreditgenossenschaften gegenüber.

Die Geländeverluste, welche die Kreditgenossenschaften, diese hervorragenden Instrumente der mittelständischen Kreditversorgung, durch das Vordringen der Haftungsgenossenschaften erleiden können und möglicherweise auch erleiden, mögen vom gesamtwirtschaftlichen Standpunkt aus insofern bedauerlich sein, als dadurch vielleicht einzelne Kreditgenossenschaften in ihrer Leistungsfähigkeit geschwächt oder gar gefährdet werden. Grundsätzlich ist es aber vom gesamtwirtschaftlichen Standpunkt aus gleichgül-

---

1) Koch. a.a.O., S. 812.

tig, welcher der beiden Wege zur Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstandes gewählt wird. So einschneidend die Unterschiede zwischen Kreditgenossenschaft und Haftungsgenossenschaft in formaler und rechtlicher Beziehung sein mögen, wirtschaftlich ist dieser Unterschied nicht erheblich. Ob eine Anzahl mittelständischer Kapitalnehmer „den Anschluß an den allgemeinen Kapitalmarkt" 1) findet auf dem Weg über

a) Kreditgenossenschaft - Zentralkasse - Deutschlandkasse bezw. Kreditgenossenschaft-Einleger oder
b) Haftungsgenossenschaft - Sparkasse - Girozentrale,

ist dem Wesen und der Wirkung nach gesamtwirtschaftlich gleichgültig. In beiden Fällen ist es die solidarische Haftung der Genossen, welche fehlende sonstige Sicherheiten durch diese Haftung ersetzt, es wird dadurch ermöglicht, daß über gut ausgebaute und leistungsfähige Leitungswege Kapital „vom allgemeinen Markt" in die mittelständischen Betriebe strömt. In beiden Fällen vermindert der genossenschaftliche Zusammenschluß der Kreditnehmer das Risiko nach dem Gesetz der großen Zahl. Das ermöglicht die Kapitalversorgung von guten, aber im einzelnen verhältnismäßig wenig sicheren Verwendungszwecken, die sonst nicht mit Kapital ausgestattet worden wären. Zu diesen Kapitalverwendungszwecken gehört als einer der wichtigsten der mittelständische Gewerbebetrieb.

B. Die Garantieverbände.

I. Der Rhein-Mainische Garantieverband.

Wie bei der Gründung der Sparkassen , so war auch bei der Errichtung der Garantieverbände nicht die Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstandes

---

1) vlg. Koch, a.a.O., S. 813.

oberstes Ziel.
Die vornehmste Aufgabe der Sparkassen sollte die sichere Anlage von Spargeldern sein.
Der wichtigste Beweggrund für die Schaffung von Garantieverbänden war das Bestreben, die öffentliche Arbeitsbeschaffung durch private Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen zu ergänzen und zu erweitern. Für den Erfolg einer erweiterten Auftragsvergebung der privaten Wirtschaft aber ist „die Frage der Kreditbeschaffung... von ausschlaggebender Bedeutung." 1) Zur Förderung der privaten Arbeitsbeschaffung wählte man den wirksamen Weg einer Verbesserung der Kreditverhältnisse in dem Abschnitt, welcher einer solchen Verbesserung am meisten bedurfte: nämlich der Kreditversorgung der kleinen und mittleren Unternehmungen.
Aus diesen Überlegungen heraus wurde der Rhein-Mainische Garantieverband G.m.b.H. ins Leben gerufen, welcher den übrigen Deutschen Garantieverbänden als Vorbild gedient hat und daher unserer Untersuchung als Beispiel zugrunde gelegt werden soll.

Der Rhein- Mainische Garantieverband G.m.b.H. „hat sich zur Aufgabe gesetzt, die Finanzierung von öffentlichen und privaten Aufträgen, die der Beschaffung von Arbeit dienen, dadurch zu erleichtern, daß dort, wo ausreichende Sicherungen für die Aufnahme eines gewöhnlichen Bankkredites fehlen, die zu finanzierenden Aufträge jedoch eine Förderung verdienen, die Garantie der neuen Gesellschaft die G e w ä h r u n g e i n e s P e r s o n a l k r e d i t s ermöglicht." 2)
Der Verband ist als G.m.b.H. mit einem Gesellschaftskapital von 20000 RM aufgebaut, wovon 5000 RM einbe-

---

1) Präsident Dr. Lüer vor dem Ausschuß für Arbeitsbeschaffung im Rhein- Mainischen Wirtschaftsbebiet, Rhein- Mainische Wirtschaftszeitung 1933, S. 33.
2) a.a.O., S. 33.

zahlt sind. Dieses Kapital wurde von der Industrie- und Handelskammer für das Rhein-Mainische Wirtschaftsgebiet und vom Hessischen Industrie- und Handelskammertag aufgebracht. Die Garantieübernahme wird dem Verband dadurch ermöglicht, daß er von einem Kreis von Unternehmungen und Körperschaften Rückgarantie erhält, die er bei eintretenden Verlusten zur Deckung heranziehen kann (Garantiekapital).

Die Rückgaranten sind:

α) Kreditinstitute aller Art, welche im Rhein- Mainischen Wirtschaftsgebiet ihren Wirkungskreis haben. Ihnen nützt der Garantieverband, weil durch sein Eingreifen der Geschäftsbereich dieser Kreditinstitute ausgedehnt werden kann.

β) Gemeinden und Gemeindeverbände.
Sie haben aus der Tätigkeit des GV den Vorteil, daß ihr Wohlfahrtsetat entlastet wird.

γ) Private Unternehmungen.
Sie haben von der Tätigkeit des Garantieverbandes den allerdings sehr indirekten Vorteil, daß eine allgemeine Belebung der Wirtschaft auch ihnen zugute kommt. Doch sei schon an dieser Stelle bemerkt, daß besonders das Mitwirken dieser Gruppe von Rückgaranten mehr den Charakter einer Spende hat und für die Beurteilung der Garantieverbände als solche erkannt werden muß.
Die Rückgarantie erfolgt durch Zeichnung von Garantiesummen. Mit dieser Zeichnung verpflichtet sich der Garant, dem Verband die Garantiesumme auf Anfordern zur Verfügung zu stellen.Vom Gesamtgarantiekapital des Rhein-Mainischen Garantieverbandes in Höhe von rund RM 1698000.- 1) entfielen im Oktober 1933 auf:

---

1) Trumpler, a.a.O., S. 689.

	1000 RM	%
Kreditinstitute	710,4	= 42
Gemeinden und Gemeindeverbände	238,6	= 14
Privatwirtschaft	749,0	= 44
	1698,0	100

Auffallend ist der hohe Anteil der Privatwirtschaft (etwa 44 %).
Die angeschlossenen Banken haben nun das Recht, mit Einwilligung des Verbandes Kredite hinauszugeben, für die dann der Garantieverband die Garantie übernimmt. Verluste, die bei diesen Krediten entstehen, werden zu 90 % vom Garantieverband gedeckt. Die Reihenfolge der Deckung von Ausfällen ist folgende:
10 % des Ausfalls trägt die kreditgebende Bank selbst. Dieser Selbstbehalt, welcher der Selbstbeteiligung der Versicherungsnehmer im Versicherungsgeschäft entspricht, ist vor allem deshalb notwendig, weil stets die Gefahr besteht, dass von den Banken die nötige Sorgfalt ausser acht gelassen wird. Der Garantieverband kann nicht jedes Kreditgesuch eingehend prüfen. er muß die erforderliche Prüfung zum großen Teil den Banken überlassen. Um die Banken zu einer möglichst sorgfältigen Prüfung zu veranlassen, muß man sie am Risiko fühlbar beteiligen.
In zweiter Linie wird ein vom Garantieverband anzusammelnder Delkrederefonds zur Deckung verwendet. Erst für die dann noch ungedeckten Verluste wird das Garantiekapital in Anspruch genommen, und zwar die Ausfälle im Verhältnis zu den gezeichneten Garantiesummen auf die einzelnen Garanten umgelegt.
Das Verfahren für die Gewährung von verbandsgarantierten Krediten ist folgendes:
Der Kreditnehmer wendet sich an ein dem Verband angeschlossenes Kreditinstitut. Da im Rhein- Mainischen Bezirk nahezu alle in Betracht kommenden Kre-

ditinstitute dem Verband angeschlossen sind, kann der Kreditnehmer mit der Bank weiterarbeiten, mit der er bereits in Geschäftsverbindung steht.1) Die Bank prüft den Antrag, holt Gutachten von Handelskammern usw. ein und legt Antrag und Gutachten dem Garantieverband zur Entscheidung vor. Der Garantieverband bearbeitet die Anträge und entscheidet über Annahme oder Ablehnung. Er gewährt also nicht selbst Kredit, sondern entscheidet nur, ob ein Kredit unter seiner Garantie gegeben werden darf oder nicht. Über die Art der Kredite ist folgendes bestimmt: Es sollen nur verhältnismäßig kurzfristige Kredite bis auf die Dauer von zwei Jahren gewährt werden. Ebenso wie langfristige Kredite, sollen Großkredite ausgeschlossen sein; der einzelne Betrag soll 5000 RM nicht übersteigen.

Über die Höhe der 1934 gewährten Kredite gibt der Geschäftsbericht für 1934 folgende Zahlen:

bis 2000 RM	63 %	der Kreditfälle
von 2000 RM - 5000 RM	34 %	der Kreditfälle
über 5000 RM	3 %	der Kreditfälle

Durchschnittshöhe des einzelnen Kredits Ende 1934 2221.- RM, Ende 1935 2816 RM.

„In erster Linie soll die Kreditgewährung an solche Firmen und Handwerker erfolgen, die zwar Aufträge erhalten, mangels eigener Betriebsmittel aber nicht in der Lage sind, die hierzu erforderlichen Materialien, Löhne usw. vorzulegen, bis die Bezahlung der Aufträge erfolgt ist. Selbstverständlich wird hierbei die Kalkulation der Preise, zu denen die Aufträge hereingenommen worden sind, sowie die Bonität der auftraggebenden Firmen nachgeprüft werden."2)

Ist ein Kredit vom Garantieverband angenommen, so erfolgt die Garantieübernahme durch den Verband in

---

1) a.a.O., S. 34.
2) Rhein-Mein. W.Z. 1933, Heft 2, S. 34.

der Regel in der Form des Wechselkredits.1)

„Der Unternehmer zieht zu diesem Zweck auf den Besteller der Arbeit, der den Wechsel akzeptiert." Die Gesellschaft giriert den Wechsel, die kreditgebende Bank diskontiert ihn. Durch das Giro des Garantieverbandes wird der Wechsel rediskontfähig. „In Ausnahmefällen kann der Wechsel von der Gesellschaft ausgestellt und von dem Kreditnehmer akzeptiert werden. Ebenso können in Ausnahmefällen auch Solawechsel gegeben werden, die mit dem Giro der Gesellschaft versehen werden müssen."2)

Über die Sicherung der hinausgegebenen Kredite bestimmt die Geschäftsanweisung, daß vorhandene Sicherheiten in Anspruch zu nehmen sind, dass aber selbstverständlich die Kreditgewährung nicht von Sicherheiten abhängig gemacht werden soll. Es soll nach Möglichkeit auch Personalkredit gegeben werden. Würde der Garantieverband die Garantieübernahme von Sicherheiten, etwa gar von bankmäßigen Sicherheiten, abhängig machen, „dann wäre er überflüssig, denn dann könnte die Bank den Kredit auch ohne den Verband gewähren." 3) Die Zinsen für die verbandsgarantierten Kredite„dürfen einschl. eines Zuschlages von 1 %, der an die Gesellschaft als Entgelt für die übernommene Garantie abgeführt wird, die üblichen Sätze nicht übersteigen. Der Zuschlag von 1 % ist jeweils zu Beginn eines Vierteljahrs für das abgelaufene Vierteljar an die Gesellschaft abzuführen." 4)

Die Geschäftsführung des Rh.-Main. Garantieverbandes erfolgt ehrenamtlich durch Bankbeamte, welche von ihren Häusern zu diesem Zweck zur Verfügung

---

1) Geschäftsanweisung Artikel III.
2) Geschäftsanweisung, Artikel III
3) Trumpler, Die Garantieverbände für den mittelständischen Kreditbedarf, Rhein- Main. W.Z. 1934, Nr. 20, S. 689 ff.
4) Geschäftsanweisung, Artikel IV.

gestellt werden. Unkosten für Miete, Heizung, Licht usw. entstehen nicht, Geschäftsräume werden der Gesellschaft in der Industrie- und Handelskammer für das Rhein- Mainische Wirtschaftsgebiet in Frankfurt a/Main unentgeltlich überlassen.
Die sonstigen Kosten werden aus den Zinserträgen des Barvermögens der Gesellschaft gedeckt. Dieses Barvermögen stammt aus einmaligen Zahlungen von solchen Unternehmungen und Körperschaften, die eine Garantie nicht übernehmen wollten oder auf Grund von Satzungsbestimmungen nicht konnten und es daher vorzogen, eine Barabfindung zu leisten.
Die Entwicklung in den Jahren 1934-1936 hat die Notwendigkeit eines Garantieverbandes im Rhein-Mainbezirk erwiesen. Es wurden bis Ende 1935 Kredite in Höhe von 2,33 Millionen RM gerantiert. An der Gewährung dieser Kredite sind Banken, Kreditgenossenschaften und Sparkassen fast gleichmäßig beteiligt (33, 32 u. 35 %).
Die Ausfälle werden sich nach den bis Ende 1936 gemachten Erfahrungen in mäßigen Grenzen halten. Die Bedeutung des Rhein-Mainischen Garantieverbandes für die Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstandes ist in den Jahren 1935 und 1936 gestiegen. Schon Ende 1935 entfielen 76 % (Ende 1934 69 %) der bearbeiteten Anträge auf Industrie, Handwerk, Handel und sonstiges Gewerbe. „Die Finanzierung von... Aufträgen, die Garantierung von Betriebskrediten, hat an Bedeutung gewonnen" (Geschäftsbericht 1935)
Diese Bedeutung des Garantieverbandes für den gewerblichen Mittelstand stieg durch eine wichtige Neuregelung, die im März 1936 vorgenommen wurde: Man ermächtigte die Geschäftsführung, Kredite mit einer Laufzeit bis zu 4 Jahren zu garantieren (bisher 2 Jahre) und ermöglichte dadurch dem gewerblichen Mittelstand, in viel höherem Maß von der Verbandsgarantie Gebrauch zu machen. Im Zusammenhang mit dieser Maßnahme war es notwendig, die Tätigkeit des Garantieverbandes um weitere 5 Jahre bis Ende 1942 zu verlängern und die Rückgaranten um

entprechende Verlängerung ihrer Garantieverpflichtungen zu ersuchen. Fast alle garantierenden Banken sind diesem Ersuchen inzwischen nachgekommen. Von den übrigen Garanten hat ein Teil die Garantiefrist ebenfalls verlängert, ein Teil hat seine Garantie durch Barzahlung in Höhe von 10 % der Garantiesumme abgelöst.
Eine weitere wichtige Neuerung ist die im Jahre 1935 vorgenommene Senkung des dem Verband zustehenden Zinsanteils von 1 % auf 1/2 % jährlich. Die Kreditkosten für den Schuldner wurden dadurch fühlbar gesenkt, die Einnahmen des Garantieverbandes aber stark vermindert. Er müßte jetzt , um seine auf jährlich etwa 50 000 RM veranschlagten Betriebskosten herauszuwirtschaften, dauernd etwa 10 Millionen RM an garantierten Krediten laufen haben. Das wäre etwa das 5,4 fache des verfügbaren Garantiekapitals, läge also im Bereich des Möglichen. Wie sich bei einem Kreditbestand von 10 Millionen RM die Betriebskosten verhalten würden, wäre noch zu prüfen. Wir kommen auf diese Frage später zurück.

Zusammenfassend stellen wir fest, daß sich im Rhein-Maingebiet der Gedanke des Garantieverbandes bewährt hat. Die dauernd rege Inanspruchnahme beweist seine Brauchbarkeit, die den Erwartungen entsprechenden Ausfälle zeugen von dem durchaus mäßigen Risiko der Kreditgewährung an mittelständische Kreditnehmer. Zwangsläufig wurde der Rhein-Mainische Garantieverband auf den Weg gedrängt, auf dem allein dem gewerblichen Mittelstand Kredithilfe gewährt werden kann: Er gewährt Kredit auch ohne bankmäßige Sicherheiten, sei es gegen Sicherheiten minderen Ranges oder in der Form der Personalkredits. Er gewährt ausreichend hohe Kredite (in Ausnahmefällen bis zu 20 000 RM). Er hat die Kreditdauer von 2 auf 4 Jahren heraufgesetzt, da es sich herausgestellt hat, daß den meisten Gewerbebetrieben mit Krediten von 2 Jahren nicht gedient ist.

Die Bilanzen des Rhein- Mainischen Garantieverbandes, sowie die Zahlen über die Höhe und die Zusammensetzung des Garantiekapitals und der Kredite, sind im statistischen Anhang, Anlage I wiedergegeben.

II. Andere Garantieverbände.

Von den übrigen deutschen Garantieverbänden seien genannt:

α) Der Kurmärkische Garantieverband. Garanten sind hier nur die beiden Provinzen Brandenburg und Grenzmark Posen-Westpreußen. Es werden Kredite bis zu 20000 RM gewährt,(kein Wechselkredit, sondern hauptsächlich Personalkredit). Der Zinssatz wurde auf 1 1/2 % über Reichsbanklombardsatz festgelegt. Ein Revers mit folgendem Inhalt ist vom Kreditnehmer zu unterschreiben:
Mir ist bekannt, daß ich eine von der NSDAP geschaffene Einrichtung in Anspruch nehme. Ich versichere ehrenwörtlich, daß ich die sich daraus ergebenden Verpflichtungen pünktlich erfüllen werde.

β) Der Kurhessische Garantieverband garantiert Kredite nur für 1 Jahr und nur zur Finanzierung von Hausreparaturen. Der Verband garantiert nur 30 % des Ausfalls, der Auftragggeber des Kreditnehmers haftet mit seiner Zahlung.

γ) Der Berliner Garantieverband erhebt, ebenso wie der Kurmärkische Garantieverband, keinen Zuschlag zu den Zinsen, sondern zieht 1 1/2 % von der Kreditsumme ab und stellt sie in einen Delkrederefonds.

o) Beim Garantieverband Hamburg (hier sind Kammern, Sparkassen und Genossenschaften Gesellschafter der G.m.b.H.) erfolgt eine eingehende Prüfung des kreditsuchenden Betriebs. Gutachten der beteiligten Kammer werden der Entscheidung des Kreditausschusses zu Grunde gelegt. Verluste werden auf die Kreditinstitute und auf die Darlehensnehmer

umgelegt.

8) Außerdem bestehen Garantieverbände in Wuppertal (Arbeitsbeschaffung G.m.b.H., beteiligt sind Kammern, Kreis und Stadt), in Köln, Essen und Stuttgart.

III. Die Stellung der Garantieverbände im Kreditsystem.

Es ist zunächst notwendig. die vielfältigen Erscheinungen, welche uns unter dem Begriff „Garantieverband" entgegentreten, zu sichten und zu ordnen.
Gemeinsam ist allen diesen Erscheinungen der Grundgedanke der Arbeitsbeschaffung. Grundsätzlich verschieden sind dagegen die Wege, die in der Verfolgung dieses Zieles eingeschlagen werden. Ein Stück ist allen diesen Wegen gemeinsam: um Arbeit zu schaffen versucht man, Kapital an solche Stellen lohnender Kapitalverwendung zu lenken, die bisher nicht oder nicht genügend mit Kapital versorgt waren.
Als solche, erhältnismäßig schlecht mit Kapital versorgte Stellen hat man eine Reihe von kleinen Kapitalsuchern erkannt. Es sind insbesondere die Eigentümer einer bestimmten Art von Wohnhäusern (nicht etwa die Hauseigentümer schlechthin) und vor allem Klein- und Mittelbetriebe aller Art.
Der Tätigkeitsbericht des Rhein- Mainischen Garantieverbandes für die ersten Monate seines Bestehens1) gibt einen Überblick über die Inanspruchnahme der garantierten Kredite.
Danach erhielten in % der hinausgegebenen Gesamtsumme:

---

1) Geschäftsführer Direktor Dr. Kohlermann, Rhein-Main. Wirtschaftszeitung 1934 S. 364.

Hausbesitzer	19
Handwerker	20
Fabrikationsbetriebe	31
Betriebe verschiedener Geschäftszweige, wie Baugeschäfte, Druckereien, Schiffer und Einzelhandelsbetriebe	27
Landwirte	3
	100

Der verhältnismäßig hohe Anteil der Hausbesitzer dürfte zum großen Teil auf solche Hausinstandsetzungen zurückzuführen sein, für welche in den Jahren 1933 und 1934 Reichszuschüsse gewährt wurden. Diese Zuschüsse waren einmalige Aufwendungen des Reiches und bewirkten, daß auch dort Kapital investiert werden konnte, wo die Rentabilität des Verwendungszweckes die Aufnahme von Kapital zum Marktpreis nicht gestattete. Soweit solche Investitionen mit Hilfe des Garantieverbandes vorgenommen wurden, müssen sie bei der Beurteilung der Wirkung der Garantieverbände außer Betracht bleiben. Weil es sich um einmalige Fälle der Kreditgewährung handelt, verliert der Posten „Hausbesitzer" in obenstehender Aufstellung an Gewicht und die Posten „Fabrikationsbetriebe" und „verschiedene Geschäftszweige", welche an sich schon zusammen 58 % der gesamten Kredite umfassen, gewinnen an Bedeutung.

Man kann also sagen, daß der Rhein-Mainische Garantieverband und die ihm ähnlichen Garantieverbände dadurch zur privaten Arbeitsbeschaffung beitragen, daß sie Kapital an bisher ungenügend mit Kapital versorgte Stellen, hauptsächlich in die gewerblichen Klein- und Mittelbetriebe, leiten.

Das Kapital, welches diesen bisher schlecht versorgten Stellen zugeführt wird, wird zu diesem Zweck weder neu gebildet, noch mit irgendwelchem

Zwang oder Druck dem Kapitalmarkt entnommen. Es werden lediglich gewisse Hindernisse beseitigt, welche bisher der Kapitalversorgung dieser Stellen im Wege standen, so daß nunmehr diese vorher ungenügend versorgten Verwendungszwecke vom Kapitalmarkt versorgt werden können.

Die Hindernisse bestehen vor allen Dingen in einem Mangel an bankmäßigen Sicherheiten. An sich lohnende und gesamtwirtschaftlich vorteilhafte Verwendungszwecke werden infolge des wirklich oder vermeintlich hohen Risikos übergangen.

Die Entdeckung ist nicht neu, daß im Ganzen gesehen, das Risiko bei der Kreditgewährung an Klein- und Mittelbetriebe nicht so viel höher ist als das Risiko bei anderen Kapitalverwendungen. Aber diese Erkenntnis ist, unter Berücksichtigung des Gesetzes der großen Zahl, von Seiten der Banken zum ersten Mal mit Hilfe der Garantieverbände folgerichtig angewandt worden.

Der Garantieverband ersetzt die fehlenden bankmäßigen Sicherheiten durch seine Garantie, welche jedoch keine ursprüngliche, sondern eine abgeleitete Größe ist. Und an diesem Punkt trennen sich die Wege der einzelnen Garantieverbände, welche bis hierher gemeinsam verlaufen sind.

Die noch unbekannte Größe, von welcher die Garantie der Garantieverbände abgeleitet wird, ist entscheidend für ihre Einteilung und Beurteilung. Den vom Garantieverband als Ersatz für fehlende Sicherheiten übernommenen Eventualverpflichtungen stehen Eventualforderungen gegenüber, welche in ihrer Gesamtheit als „das Garantiekapital" bezeichnet werden. 1)

Das Garantiekapital besteht aus Eventualforderungen gegenüber denjenigen Personen und Körperschaften, welche Garantiesummen gezeichnet haben (Rückgaranten).

---

1) vgl. Die Gründung des Rhein-Mainischen Garantieverbandes, Rh.-M. W.Z. 1933, S. 33.

Die Zusammensetzung dieser Rückgaranten und ihre Beweggründe zur Zeichnung von Garantiesummen sind zur Beurteilung der Garantieverbände wichtig. Man kann sie auf Grund der genannten Merkmale in folgende Gruppen einteilen:

α) Garantieverbände, deren Rückgaranten private Unternehmungen sind, welche die Garantiesumme nicht in der Absicht zeichneten, verbandsgarantierte Kredite in Anspruch zu nehmen.

β) Garantieverbände, deren Rückgaranten öffentliche Körperschaften sind.

γ) Garantieverbände, deren Rückgaranten solche Unternehmungen sind, welche verbandsgarantierte Kredite in Anspruch genommen haben oder nehmen wollen.

δ) Garantieverbände, deren Rückgaranten Kreditinstitute sind, welche Kredite unter Inanspruchnahme der Garantie des Garantieverbandes gewähren wollen.

Die Gruppe α) der Garantieverbände ermöglicht Kredite durch die Bürgschaft privater Spender. Diese Einrichtungen sind nicht anders zu beurteilen, als jede andere Hilfe, welche Notleidenden durch Wohltäter zuteil wird.

Die Gruppe β) ermöglicht Kredite, für welche sich öffentliche Körperschaften (Staat, Provinz, Gemeinde, Handelskammer u.a.) verbürgen. Die Beweggründe dieser Rückgaranten sind anderer Art. Hier ist die Absicht maßgebend, zur Belebung der Wirtschaft beizutragen, den Sozialetat zu entlasten, die angeschlossenen Mitglieder zu fördern usw.

Diese Garantieübernahme durch öffentliche Körperschaften hat ihre Parallele in zahlreichen anderen Maßnahmen der öffentlichen Hand zur Behebung der Kreditnot der kleinen und mittleren Unternehmungen.

Die Gruppe γ) der Garantieverbände ersetzt die fehlenden bankmäßigen Sicherheiten durch die solidarische Haftung der Kreditnehmer. Würden die Rück-

garanten eines Garantieverbandes ganz aus solchen Kreditnehmern bestehen, so wäre eine derartige Organisation unter die Gruppe der Haftungsgemeinschaften einzureihen, die wir im zweiten Abschnitt unter A II. dargestellt haben.

Die Gruppe δ) setzt an die Stelle der fehlenden Sicherheiten die solidarische Haftung der angeschlossenen kreditgebenden Institute. Hier ermöglichen die Banken durch ihr Zusammenwirken Kredite, die vorher nicht gegeben werden konnten. Das Vorgehen dieser Gruppe ist weder mit irgendwelchen Maßnahmen öffentlicher Körperschaften, noch mit Handlungen privater Wohltätigkeit und auch nicht mit Zusammenschlüssen kreditbedürftiger Personen und Unternehmungen zu vergleichen. Hier haben wir eine Erscheinung vor uns, welche gegenüber den erwähnten Beispielen etwas grundsätzlich Neues ist: das Zusammenwirken von Kreditinstituten zu dem Zweck, ihre Geschäftsgrundlage durch eine besondere Verteilung des Risikos zu erweitern, damit auch an solche Betriebe Kredit gegeben werden kann, die vorher von der Kreditgewährung ausgeschlossen waren.
Zu der Verbesserung des Kreditsystems durch private Wohltätigkeit, durch öffentliche Körperschaften und durch Zusammenschlüsse von Kreditnehmern selbst, tritt eine Organisation der Banken, welche privatwirtschaftlich betrachtet deren Geschäftsgrundlage erweitert, gesamtwirtschaftlich aber eine Verbesserung des Kreditsystems bedeutet. Und diese Harmonie privater und gesamtwirtschaftlicher Interessen ist eine wichtige Voraussetzung für die Lebensfähigkeit der Garantieverbände.
Reine Wohltätigkeitshandlungen sind keine Größen, die der Wirtschafter in seine Rechnung einstellen kann. Unterstützungsmaßnahmen des Staates, mögen sie noch so zweckmäßig und richtig sein, sind in der Regel nicht als dauernde Einrichtungen gedacht. Von dauernder Wirkung dagegen können Selbsthilfe-Einrichtungen sein, die durch eine glückliche Ver-

bindung volkswirtschaftlicher und privatwirtschaftlicher Interessen wirksam sind.
Solche Einrichtungen sind auf dem Gebiet der Kapitalverteilung zum Beipiel Kreditgenossenschaften und die Haftungsgenossenschaften. Als neue Erscheinung treten nun diejenigen Garantieverbände hinzu, deren Rückgaranten aus den kreditgebenden Banken bestehen. Diesen Organisationen liegt ebenso wie den Genossenschaften der Gedanke der Solidarität und des Zusammenfassens von Einzelkräften- und -interessen zugrunde; Garantieverbände dieser Art haben genossenschaftlichen Charakter.
Wir bezeichnen sie als „eigentliche Garantieverbände". Betrachten wir die beschriebenen Garantieverbände unter dem Gesichtspunkt unserer Typeneinteilung, so erkennen wir, daß der gemischte Typ vorherrscht.
Am reinsten ist der Typus des Kurmärkischen Garantieverbandes, dessen Rückgaranten nur die beiden genannten Provinzen sind. Er gehört zum Typ β) unserer Einteilung,ebenso der Wuppertaler Garantieverband.
Die übrigen besprochenen Garantieverbände sind gemischte Typen. Der Hamburger Garantieverband ist eine Mischung der Typen γ) und δ). Er hat zum Teil den Charakter einer Haftungsgemeinschaft. Die Tatsache, daß die Garantieübernahme durch Zeichnung von Geschäftsanteilen einer G.m.b.H. erfolgt, ist wirtschaftlich unerheblich.
Ein Mischtyp ist auch der Rhein- Mainische Garantieverband. Aber die Idee des Zusammenwirkens von Banken wird bei dieser Gesellschaft stark betont und kommt auch in der Geschäftsführung am reinsten zum Ausdruck, wenn auch der Anteil der Banken am Garantiekapital nur 42 % beträgt.1)
Durch die dargestellte Einrichtung der Garantieverbände wird zweifellos eine Verbesserung des Kreditsystems im Hinblick auf die Kreditnot der

---

1) siehe Aufstellung S. 65.

gewerblichen Klein- und Mittelbetriebe erreicht. Die Funktion des Garantieverbandes besteht darin, Kapital an bisher schlecht versorgte Verwendungszwecke zu leiten. Durch sein Dazwischentreten werden Hindernisse beseitigt, welche bis dahin der Kapitalversorgung dieser Kapitalsuchenden, besonders der Klein- und Mittelbetriebe, im Wege standen. Diese Hindernisse bestehen in dem wirklich oder vermeintlich hohen Risiko, das mit der Personal-Kreditgewährung an Kleinbetriebe verbunden ist.

Wäre dieses Risiko wirklich in allen Fällen so groß, wie aus der Zurückhaltung der Kapitalgeber diesen Betrieben gegenüber angenommen werden müßte, so würde ein Versuch zum Risikoausgleich unter Anwendung des Gesetzes der großen Zahl, wie ihn die Garantieverbände unternommen haben, wenig helfen. Wenn in jedem oder fast in jedem Fall einer solchen Kreditgewährung mit großen Ausfällen zu rechnen wäre, wäre ein solcher Risikoausgleich unwirksam. Die Erfahrung der Garantieverbände zeigt aber das Gegenteil. Es wird von ihnen betont, daß grundsätzlich nur Kredite ermöglicht, nicht Zuschüsse gegeben werden sollen. Und nach den bisherigen Erfahrungen konnte dieser Grundsatz eingehalten werden: es sind im Vergleich zum sonstigen Kreditgeschäft übermäßig hohe Ausfälle nicht zu erwarten. Z.B. schreibt der Geschäftsführer des Rhein- Mainischen Garantieverbandes, Direktor Dr. Kohlermann 1), daß bis zu diesem Zeitpunkt (Juni 1934) „Ausfallrisiken... eigentlich in keinem Fall ... erkennbar geworden" sind . Ebenso wird im Geschäftsbericht 1935 erwähnt, daß die Verluste das „von vornherein ins Auge gefaßte ..... Ausmaß nicht überschritten haben." Ähnlich lauten Äußerungen über das Jahr 1936. Zahlenmäßige Angaben werden nirgends gemacht. Einen mittelbaren Schluß auf die entstandenen Ausfälle läßt die 1935/36 erfolgte Einforderung von 3 % der Garantiesummen zu. Selbst wenn die eingeforderten

---

1) Rhein- Main. Wirtschaftszeitung 1934,S. 364.

rund 56 000 RM durch bisher entstandene Verluste bereits aufgezehrt sind - was nicht anzunehmen ist- betragen die Verluste bisher nur etwa 2,3 % der bis Ende 1935 gewährten Kredite. Gewiß läßt sich vor Beendigung des größten Teiles der schwebenden Kreditverhältnisse kein abschließendes Urteil fällen. Aber man kann feststellen, daß wenigstens bisher die durch den Garantieverband ermöglichten Kredite sich nicht als risikoreicher erwiesen haben als im Durchschnitt gleichartige an Großbetriebe gewährte Kredite.

Daraus ergibt sich die für die behandelte Frage wichtige Feststellung, daß der Garantieverband insofern eine Verbesserung des Kreditsystems erreicht hat, als die den Kleinbetrieben fehlenden „Sicherheiten" durch eine neue Art der Kreditsicherung ersetzt wurden, so daß eine Kreditgewährung an solche Kleinbetriebe, welche lohnende Verwendung für das aufgenommene Kapital haben, aber bisher vom Kapitalmarkt nicht genügend berüchsichtigt wurden, nunmehr möglich ist.
Soweit diese neue Art der Kreditsicherung auf private Wohltäter, öffentliche Körperschaften oder auf Organisationen von Kreditnehmern zurückzuführen ist, liegt trotz der neuartigen Form keine ihrem Wesen nach neue Erscheinung vor.
Soweit jedoch die Kreditsicherung durch die Garantieverbände unter Rückgarantie der kreditgebenden Banken erfolgt, haben wir eine neue Art der Verbesserung des Kreditsystems vor uns.

IV. Die Aufgabe der Garantieverbände bei der Überwindung der Depression.

Die Kreditgenossenschaften wurden geschaffen, um die verhältnismäßig schlechte Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstandes auf die Dauer zu bessern. Sie erfüllen eine dauernde, vom Konjunk-

turverlauf an sich, unabhängige Aufgabe.

Im Gegensatz dazu sind die Garantieverbände vor allem geeignet, eine mit dem Konjunkturverlauf unmittelbar zusammenhängende Sonderaufgabe zu erfüllen. Die Garantieverbände sind ihrer Struktur nach besonders geeignet, den mittelständischen Gewerbebetrieben durch Vermittlung von Betriebskredit den Anschluß an die allgemeine Aufwärtsbewegung zu ermöglichen, den sie ohne diese Hilfe vielfach nicht herstellen könnten.

Wir haben oben (vgl. S. 23ff) aufgeführt, daß der mittelständische Betrieb am Ende einer Depression verhältnismäßig arm an flüssigen und leicht zu verflüssigenden Vermögensteilen ist. Er wird daher an einem allgemeinen Aufschwung schwerer teilnehmen können als ein gleichrentabler Großbetrieb, der, wie wir gesehen haben, am Ende der Depression verhältnismäßig flüssig ist.
Einige schematische Zahlen sollen uns die verschiedene Lage zweier Betriebe im Konjunkturverlauf veranschaulichen. Wir wollen einen Großbetrieb und einen Mittelstandsbetrieb annehmen, deren Struktur so ist, daß bei Normalbeschäftigung während der Normallage der Branche die wichtigsten Posten in der Gewinn- u. Verlustrechnung und in der Bilanz des kleinen Betriebs den zehnten Teil der entsprechenden Posten des Großbetriebs betragen. Der einfacheren Verhältnisse wegen seien Handelsbetriebe gewählt. Wir wollen uns einige Zahlen aus diesen beiden Betrieben während vier nicht aufeinanderfolgender Jahre betrachten. 1) Wir wählen:

1.) ein Jahr der Normallage mit dem Index 100 (Jahr I),
2.) ein Jahr der Hochkonjunktur mit dem Index 150 (Jahr II),
3.) ein Jahr der Depression mit dem Index 80 (Jahr III),
4.) ein Jahr des neuen Aufschwungs mit dem Index 90 (Jahr IV).

---

1) Vgl. Die Bilanzbeispiele S. 34 - 41.

	Jahr I Normallage Index 100	Jahr II Hochkonj. Index 150	Jahre III Depression Index 80	Jahr IV Neuer Aufschw. Index 90
A. Großbetrieb.				
Flüssige Mittel	50	30	250	75
Waren	1000 (1000St.zu 1)	3000 (2000St.zu 1,5)	600 (750St.zu 0,8)	900 (1000St.zu 0,9)
Anlagen	100	120	70	80
Umsatz	3000	7000	1500	2600
Umsatzgewinn	120	250	./. 100	100
Ausschüttung	120	350	-	-
B.Mittelstandsbetrieb				
Flüssige Mittel	5	3	1	1
Waren	100 (100St.zu1)	300 (200St.zu 1,5)	36 (45St.zu 0,8)	34,2 (38St.zu 0,9)
Anlagen	10	12	7	7
Umsatz	300	700	80	120
Umsatzgewinn	12	25	./.15	5
Entnahmen	12	35	16	10

Beide Betriebe seien den Einwirkungen des Konjunkturverlaufs gleich stark ausgesetzt. Die Entwicklung bis zur Hochkonjunktur ist zunächst in beiden Fällen dieselbe. Beide Betriebe erfahren eine gleichmäßige Steigerung der Umsätze und der Gewinne, aber auch der Scheingewinne. Während aber der Großbetrieb die Ausschüttungen mit dem Einsetzen der Krise abbremst, hat der Inhaber des Mittelstandsbetriebes seine Lebenshaltungskosten durch langfristige Verträge so hoch festgelegt, daß er gezwungen ist, in den folgenden Jahren nicht nur seinen Lebensunterhalt aus Entnahmen zu bestreiten, sondern darüber hinaus noch weitere Beträge zu entnehmen, die allerdings durch den allmählichen Abbau des übermäßigen Aufwands gegen Ende der Depression kleiner werden.
Das hat zur Folge, daß der Betrieb nicht, wie der Großbetrieb, mit fortschreitender Depression flüssiger wird, und daß er sein Lager nicht auf einem Stand halten kann, der ihm den jeweils erreichbaren höchsten Umsatz ermöglicht. Es erfolgt eine stärkere Liquidation als beim Großbetrieb, aber der Erlös fließt in den Haushalt des Inhabers.

Das erste Jahr des neuen Aufschwungs findet zwar auch das Vermögen des Großbetriebs vermindert, aber es ist in seiner Zusammensetzung zur Teilnahme am neuen Aufschwung denkbar gut geeignet. Das große Bankguthaben erlaubt dem Betrieb, sein Vermögen wieder in Formen zu bringen, in denen es die einsetzende Wertsteigerung mitmachen kann, also Waren zu kaufen. Neue Möglichkeiten der Umsatzsteigerung können ausgenutzt werden. Der Verlustvortrag aus den Krisenjahren verhindert zunächst das Ausschütten neuer Gewinne, sehr zum Nutzen des Betriebs, der dadurch für den Aufstieg Kapital gewinnt. Die Normalbeschäftigung kann im wesentlichen aus eigener Kraft erreicht werden.
Der Kleinbetrieb tritt mit zu geringem und zu wenig flüssigem Vermögen in den Aufschwung ein und kann deshalb die Möglichkeiten der Umsatzsteigerung und

der Wertsteigerung nicht voll ausnützen. Nur das noch vorhandene Restlager steigt im Wert und wird etwas rascher umgeschlagen. Dadurch ist die Lage des Betriebs im neuen Aufschwung nicht so günstig, wie sie sein könnte, wenn der Betrieb im Jahr III ein größeres Lager und mehr flüssige Mittel gehabt hatte. Der Gewinn im Jahr IV ist deshalb verhältnismäßig klein, die Entnahmen sind verhältnismäßig starr, die Verkleinerung des Vermögens durch Abfluß von flüssigen Mitteln setzt sich auch noch im Aufschwung fort. Der Betrieb kann seine Normalbeschaftigung aus eigener Kraft nicht erreichen.

Kann er sie mit Hilfe eines Kredits erreichen? Wann und in welcher Höhe müßte der Kredit gegeben werden? Ist der Betrieb kreditwürdig?

Hätte der mittelständische Betrieb zu Beginn des Aufschwungs Kredit erhalten, der ihm die Flüssigkeit des Großbetriebs gegeben hätte, so wäre, wenn wir von den Entnahmen zunächst absehen, seine Entwicklung im Aufschwung die des Großbetriebs gewesen. Auch im Jahre IV wäre ein Kredit noch erwünscht mit dem Unterschied, daß er etwas größer sein müßte. Denn infolge der gestiegenen Preise ist zur Beschaffung der gleichen Warenmenge mehr Fremdkapital nötig. Auch hat sich durch den nicht rechtzeitig erreichten Anschluß an den Aufschwung die Marktstellung des Betriebs etwas verschlechtert. Immerhin wäre auch im Jahre IV ein Kredit für den Betrieb günstig. Um sein Vermögen wieder in das frühere Verhältnis zu dem des Großbetriebs zu bringen wären erforderlich:

	62 Stück zu 0,9	= 55,8
+	Barmittel	6,5
		62,3

Bei einem Zinsaufwand für diesen Kredit von 3,7 blieben von einem erreichbaren Bruttoertrag von 10 im Jahre IV noch 6,3 für den Inhaber, gegenüber einem Gewinn von 5, der im Jahre IV ohne Fremdkapi-

tal zu erzielen war. Die Hereinnahme von Fremdkapital wäre also richtig gewesen. Sie wird sich umso günstiger auswirken, je früher sie erfolgt, weil dann Wertsteigerungs- und Umsatzgewinne von Anfang an mitgenommen werden können. Am günstigsten wäre ein Kredit, der allmählich mit dem zunehmenden Umsatz und mit der Notwendigkeit zusätzlicher Warenbeschaffung hereinfließt. Angenommen, auf das Jahr III folge ein Jahr des Aufschwungs, das einen Warenbestand von 70 erfordert, dann wäre dem Betrieb am besten gedient, wenn er einen Kredit erhielte, mit dem er die fehlenden 25 beschaffen könnte. Wenn dieser Kredit in demselben Maß erhöht würde, in dem der fortschreitende Aufschwung neue Anforderungen an das Betriebsvermögen stellt, so könnte unser Mittelstandsbetrieb mit dem Großbetrieb im Aufschwung Schritt halten. Er brauchte sogar während dieser Zeit ein im Verhältnis etwas geringeres Vermögen als der Großbetrieb, denn er könnte auf die hohe Barreserve verzichten.

Man könnte also zu dem Schluß kommen, daß unser Mittelstandsbetrieb ohne weiteres würdig ist, zu Beginn des Aufschwungs Kredit zur Erreichung der Vollbeschäftigung zu erhalten. Dieses vorläufige Ergebnis müssen wir aber doch recht stark einschränken. Es sind wichtige Voraussetzungen zu erfüllen, ehe wir die Kreditwürdigkeit vorbehaltlos anerkennen können.

Eine dieser Voraussetzungen betrifft die Entnahmen. Wir sind bisher in diesem Zusammenhang auf die Art und die Mindesthöhe dieses Postens nicht eingegangen.
Um der besseren Vergleichbarkeit willen, haben wir angenommen, daß ein dem Gehaltsaufwand des Großbetriebs entsprechender Posten auch beim Kleinbetrieb als Unternehmer-Arbeitsentgelt unter den Kosten verrechnet wird. Der ausgewiesene Gewinn besteht also, soweit er echt ist, aus Zinsen auf das eigene Kapital, Risikoprämie und Differentialrente.

Nehmen wir nun den ungünstigen Fall an, daß der verrechnete Arbeitslohn auch in Normaljahren nicht zum Lebensunterhalt des Inhabers ausreiche. Unser Kaufmann sei also gezwungen, auch noch einen Teil des übrigen Gewinns zu verzehren. Dann ist die Höhe dieses noch zum Leben notwendigen Gewinnteils für die Kreditwürdigkeit mit entscheidend.
Der Betrag, den der Kaufmann außer seinem besonders verrechneten Arbeitsentgelt dauernd mindestens entnehmen müsse sei 10. In diesem Fall ist der Betrieb nicht mehr zu retten. Wir hatten errechnet, daß im Jahr IV zur Erreichung der Normalbeschäftigung ein Kredit in Höhe von 62,3 notwendig wäre. Nehmen wir an, bei einem früher einsetzenden und mit der wachsenden Beanspruchung des Betriebsvermögens steigenden Kredit sei nur ein Fremdkapital von insgesamt 50 erforderlich, für das an Zinsen 3 jährlich aufzuwenden seien. Im Jahr IV ist der Gewinn einschließlich Zinsen 10, in den folgenden Normaljahren wie im Jahre I 12. Nach Abzug der Zinsen bleiben dem Inhaber 7 bzw. 9, er braucht aber zum Leben mindestens 10.

Soll der Mittelstandsbetrieb am Ende der Depression mit Hilfe von Fremdkapital zur Normalbeschäftigung zurückgebracht werden, so müssen die Dinge so liegen, daß mit dem künftig zu erwartenden Nettogewinn nicht nur der Lebensunterhalt des Inhabers bestritten, sondern auch recht bald schon die Tilgung des Fremdkapitals vorgenommen werden kann. In unserem Beispiel dürfte der neben dem Arbeitsentgelt zum Leben notwendige Gewinnteil 4 nicht wesentlich übersteigen, wenn das Fremdkapital in etwa 10 Jahren getilgt werden muß.
Die Gewissheit, daß das aufgenommene Fremdkapital aus den Gewinnen der wiederreichten Vollbeschäftigung getilgt werden kann, ist eine der allgemeinen Voraussetzungen für die Würdigkeit des mittelständischen Betriebs, Kredit zur Rückkehr in die Normallage zu erhalten. Diese Gewissheit hängt im wesentlichen ab von dem Verhältnis zwischen dem dau-

ernd erreichbaren Gewinn und dem zum Unterhalt des Inhabers notwendigen Betrag, also der Mindestentnahme. Das erscheint zunächst insofern befremdlich, als die Kreditwürdigkeit von einer Größe abhängig gemacht wird, die mit der Rentabilität des Betriebs unmittelbar nichts zu tun hat. Wir müssen aber berücksichtigen, daß auch der Arbeitsaufwand des Inhabers Kosten darstellt, wenn er gleich nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung erscheint. Ein Betrieb, der diesen Aufwand nicht trägt, ist streng genommen unrentabel.

Der rasche Ersatz des aufgenommenen Fremdkapitals ist nicht nur betriebswirtschaftlich unerläßlich, sondern auch volkswirtschaftlich höchst erwünscht. Denn im Aufschwung treten mit dem Rückgang der Arbeitslosigkeit zahlreiche neue Käufer von Verbrauchsgütern auf. Andererseits wachsen die Ansprüche an den Kapitalmarkt. Es ist also gesamtwirtschaftlich richtig, wenn diejenigen, die im Aufschwung Kapital erhalten haben, ihren Verbrauch scharf einschränken und dafür möglichst viel Kapital bilden.

Eine andere allgemeine Voraussetzung für die Kreditwürdigkeit mittelständischer Betriebe zu Beginn eines Aufschwungs ist die begründete Aussicht, daß nicht in kurzer Zeit wieder eine Übersteigerung der Konjunktur eine neue Krise verursacht, bevor die Schulden getilgt sind. Im gegenwärtigen Aufschwung ist die Gefahr einer unkontrollierten Preissteigerung und damit einer Übersteigerung der Konjunktur durch Scheingewinnrechnung geringer als jemals in früheren Perioden. Die Jahre nach 1933 werden in dieser Hinsicht anders zu beurteilen sein.

Wenn nun alle Voraussetzungen der Kreditwürdigkeit gegeben sind, hängt die Wiederherstellung der Normalbeschäftigung und der normalen Rentabilität des mittelständischen Betriebs davon ab, ob es ihm gelingt, diesen Kredit auch zu erhalten. Und hier sind viele Hindernisse zu überwinden.

Einmal wirken alle die Tendenzen, welche die Lage des Mittelstandsbetriebs im Kreditsystem verschlechtern können, besonders stark, wenn eine Krise die Lage der Betriebe ungünstig beeinflußt hat. Sie wirken umso stärker, je ungünstiger die Verfassung eines Betriebs im Augenblick seines dringendsten Kapitalbedarfes ist, und je weniger augenscheinlich seine Aussicht auf Rückkehr in die Normalrentabilität ist. Die Banken, die in der Krise so bittere Erfahrungen machen mußten, sind mit Krediten begreiflicherweise dort besonders vorsichtig, wo die Verhältnisse nicht ganz klar liegen. Die Lieferanten, die zum Beispiel für Handwerker und kleine Einzelhändler die gegebenen Kreditvermittler sein können, sind weder bereit noch in der Lage, dem mittelständischen Betrieb im Aufschwung ein größeres Lager gegen sehr langes Ziel zu liefern. Dem Handwerks- und kleinen Industriebetrieb würde ein solcher Kredit auch keine entscheidende Hilfe bringen.

Hier hat der Garantieverband eine Möglichkeit, bei der Überwindung der Depression mitzuhelfen. Ein Garantieverband, der genügend große Kredite auf genügend lange Zeit gewähren kann, hilft den mittelständischen Betrieben, die ganz allgemein und besonders nach einer Krise verhältnismäßig große Schwierigkeiten bei der Kapitalbeschaffung haben, den Anschluß an die allgemeine Aufwärtsbewegung zu gewinnen. Er verhindert damit, daß ein Teil der gewerblichen Betriebe ohne wirtschaftlichen Grund von der Teilnahme am Aufschwung ausgeschlossen wird und damit vielleicht für eine endgültige Gesundung für immer verloren geht. Der Garantieverband kann die Aufwärtsbewegung auf die Mittelstandsbetriebe ausdehnen, die ohne eine solche Hilfe, besonders in einem Gebiet wie in der Bayerischen Ostmark, allzu leicht von den Auswirkungen des Aufschwungs ausgeschlossen sind.

C. Gemeinsame Grundgedanken bei den Genossenschaften und den Garantieverbänden.

Im Gegensatz zu den Kreditgenossenschaften und Haftungsgenossenschaften ersetzt der eigentliche Garantieverband die fehlenden oder ungenügenden Sicherheiten nicht durch eine solidarische Haftung der Kreditnehmer, sondern durch eine solche der kreditgebenden Banken. Diese gemeinsam haftenden Banken bestanden beim Rhein- Mainischen Garantieverband Ende 1934 aus: 1)

Banken und Bankiers	mit 16 %	des	gez.	Gar.	Kapitals
Kreditgenossenschaften	" 10 %	"	"	"	"
Öffentliche Sparkassen	"13,5 %	"	"	"	"

Bei der Beteiligung an der Einbringung der Kreditanträge standen 1934 die Genossenschaften mit einem Anteil von 39 % der beantragten Kreditsumme an erster Stelle. Es folgten die Banken mit 32 % und an dritter Stelle die Sparkassen mit 29 %. Im Bezirk Groß- Frankfurt entfallen sogar 59 % der beantragten Summe auf die Genossenschaften, 30 % auf die Banken und nur 11 % auf die Sparkassen. Die im genossenschaftlichen Denken geübten Leiter der Kreditgenossenschaften machten in besonders hohem Maße von den Vorteilen der „Bankgenossenschaft" Gebrauch, als die wir die Garantieverbände bezeichnen können.

Die Kreditgewährung an den einzelnen mittelständischen Kapitalnehmer gilt - und wie wir ausgeführt haben, zum Teil mit Recht - als ein besonders risikoreiches Kreditgeschäft. Man wird daher bei der Kreditgewährung an den kleinen Betrieb in der Regel besondere Sicherheiten verlangen, während man vielleicht einem Großbetrieb mit gleicher Ertragsfähigkeit ohne weiteres Beteiligungs- oder Darlehenskredit zur Verfügung stellt. Wenn auch im ganzen betrachtet die Gesamtheit der mittelständischen

---

1) Aus dem Bericht über das 1. Geschäftsjahr.

Betriebe nicht nur eine annähernd gleich rentable, sondern auch eine fast ebenso sichere Kapitalverwendung sein dürfte als die Gesamtheit der Großbetriebe, so ist doch im einzelnen zweifellos der Kleinbetrieb als Kapitalanlage weniger stetig und berechenbar. Da jedoch der gewerbliche Betrieb im Vergleich mit anderen Kapitalnehmern - z.B. Hausbesitzer, Landwirt - nur in geringem Maß reale Sicherheiten bieten kann, muß der mittelständische Gewerbebetrieb, von dem in besonders großem Umfang reale Sicherheiten verlangt werden, versuchen, diese fehlenden Sicherheiten durch andere Arten der Kreditsicherung zu ersetzen. Einen derartigen Ersatz von im einzelnen fehlenden Sicherheiten bieten sowohl die Kreditgenossenschaften und Haftungsgenossenschaften einerseits, als, unter gewissen, noch zu erörternden Einschränkungen, die Garantieverbände andererseits. Der entscheidende Unterschied zwischen den beiden Arten von Kreditsicherung ist der, daß bei den Genossenschaften eine Gruppe von Kapitalnehmern, bei den Garantieverbänden aber eine Gruppe von Kapitalgebern eine gemeinschaftliche Haftung übernimmt und dadurch das im einzelnen unberechenbare Risiko zu einer in viel höherem Maß berechenbaren Größe zusammenfaßt und auf eine Gruppe von Kreditnehmern, beziehungsweise von Kreditgebern, gleichmäßig verteilt.

Die Genossenschaften verteilen das Risiko auf die Kreditnehmer. Die Kreditgenossenschaft erhält auf der Grundlage der Haftsummen,z.Beispiel über die Zentralkassen, in dem Maß vom offenen Markt Kredit, in dem diese Haftsummen als realisierbar angesehen werden. Die Haftsummen betrugen Ende 1933 1) bei 94 % der berichtenden Genossenschaften weniger als 1000 RM, 6 % aller Kreditgenossenschaften hatten höhere Haftsummen oder unbeschränkte Haftpflicht. Diese Angaben lassen zwar einen genauen

---

1) Zahlen aus dem Jahrbuch des Deutschen Genossenschaftsverbandes e.V. für 1934.

Schluß auf die auf den einzelnen Genossen treffende Haftsumme nicht zu, doch kann man auf Grund häufiger Beobachtung annehmen, daß im Durchschnitt auf jedes der Ende 1934 vorhandenen 1.117 Millionen Mitglieder unter Berücksichtigung des realisierbaren Teils der unbeschränkten Haftpflicht eine Haftsumme von etwa 400 - 500 RM entfällt.

Auf der Grundlage dieser Haftsummen von insgesamt etwa 0.5 Milliarden RM schuldeten die in den Kreditgenossenschaften zusammengefaßten mittelständischen Kreditnehmer Ende 1934 etwa 1.295 Milliarden RM an ihre Genossenschaften, die ihrerseits wieder 1.398 Milliarden RM an fremde Kapitalgeber schuldeten. Von den Außenständen der Kreditgenossenschaften Ende 1934 entfallen auf:

A.	Milliarden RM	
Vorschüsse gegen Schuldschein	0.093	
" " Wechsel	0.089	
" in laufender Rechnung	0.854	
Sonderkredite	0.008	
rückständige Zinsen	0.004	1.048
B.		
Festbefristete Hypotheken, Grund- und Rentensch.usw.	0.146	
gegen Waren und börsengängige Wertpapiere	0.008	
Geschäftswechsel	0.089	
sonstige	0.004	0.247
		1.295

Man kann die unter B) genannten Kredite als diejenigen bezeichnen, die wohl auch ohne das Vorhandensein der Kreditgenossenschaften hätten gewährt werden können, während die unter A) genannten mangels genügender Sicherheit wahrscheinlich von anderen Kreditgebern nicht eingeräumt worden wären. Sicherlich sind in jeder der beiden Gruppen Zahlen enthalten, die nach unserer Einteilung in die andere Gruppe gehören. Wir dürfen aber wohl annehmen, daß diese jeweils der anderen Gruppe zu-

zuteilenden Posten einander annähernd aufwiegen. Wir kommen dann zu dem Ergebnis, daß allein die dem Deutschen Genossenschaftsverband angeschlossenen Kreditgenossenschaften auf der Grundlage der gemeinsamen Haftung rund eine Milliarde Kredit an mittelständische Kreditnehmer gewähren konnten, die ohne diesen Ersatz fehlender Sicherheiten wohl nicht hätten gewährt werden können. Die als Sicherheit zugrunde liegende genossenschaftliche Haftsumme hatten wir auf etwa 0.5 Milliarden RM veranschlagt. Rechnet man zu diesem Betrag das Eigenkapital der Kreditgenossenschaften als weitere Sicherheit dazu, das Ende 1934 etwa 1/4 Milliarde RM betrug, dann ergibt sich, daß Ende 1934 auf der Grundlage einer aus Eigenkapital und Haftsummen bestehenden Sicherheit in Höhe von etwa 3/4 Milliarden RM etwa 1 Milliarde RM Kredit an mittelständische Kapitalnehmer geflossen ist. Die Sicherheit zu dem darauf entfallenden Kredit verhält sich wie 3 : 4 . Das Vorhandensein der Kreditgenossenschaften und ihre Entwicklung besonders in den letzten Jahren 1) beweist das Funktionieren der von den Kreditgenossenschaften geschaffenen Kreditgrundlage der gemeinsamen Haftung und die Kreditwürdigkeit auch solcher Kapitalnehmer, die ohne Genossenschaft keinen Kredit erhalten hätten.

Die Mitglieder der Haftungsgenossenschaften erhalten von den diesen angeschlossenen Bankinstituten Kredit auf der Grundlage der Haftsummen in einem bestimmten, vereinbarten Verhältnis zu den eingezahlten Geschäftsanteilen, das Kontingent beträgt aber in der Regel „nicht mehr als das Zehnfache der eingezahlten Geschäftsanteile..." 2).
Leider waren wir mangels geeigneter Veröffentlichungen bei den folgenden Zahlen auf Schätzung

---

1) von insgesamt 21323 Kreditgenossenschaften gerieten 1934 11 (!) in Konkurs.
2) Koch, a.a.O., S. 813.

angewiesen, die tatsächlichen Verhältnisse dürften jedoch von unserer Schätzung kaum erheblich abweichen.
Anhand einzelner Beispiele darf angenommen werden, daß bei den Haftungsgenossenschaften die Haftsumme im Durchschnitt etwa das 5-fache, das Kreditkontingent etwa das 8-fache des Genossenschaftsanteils beträgt. Schätzt man die gesamten Haftsummen der sächsischen Haftungsgenossenschaften (also der Mehrzahl aller Haftungsgenossenschaften Ende 1933) auf etwa 5 Millionen Reichsmark, dann beträgt auf Grund der oben gemachten Annahme der gesamte, Ende 1933 an die einzelnen Mitglieder gewährte Kredit etwa 8 Millionen RM. Zählt man zu der gesamten Haftsumme als zusätzliche Sicherheit die Ende 1933 vorhandenen eigenen Mittel mit 5.1 Millionen RM, so verhält sich bei den sächsischen Haftungsgenossenschaften Ende 1933 die Sicherheit zu dem darauf entfallenden Kredit wie 5 : 4. Dieses hohe Deckungsverhältnis beruht auf den großen Reserven, die die sächsischen Haftungsgenossenschaften ansammeln konnten. Man kann wohl annehmen, daß die beteiligten Banken mit zunehmendem genossenschaftlichem Eigenkapital das Kreditkontingent erhöhen, so daß das Verhältnis sich allmählich auf 1 : 1 stellen oder noch näher an 3 : 4 gelangen wird.

Beim Rhein- Mainischen Garantieverband kann der gewährte Kredit das 5-fache der von den Banken gezeichneten Garantiesummen betragen. Ende 1934 waren jedoch auf der Grundlage von 700240 RM Bankgarantien nur 700388 RM an Krediten in Anspruch genommen. Zu der Sicherheit dieser Bankgarantien kamen noch 966740 RM sonstige Garantien (Privatwirtschaft, Gemeinden und Gemeindeverbände), sowie etwa rund 100.000. RM Eigenkapital (20 000 RM Stammkapital und rund 80 000 RM Garantie- und Delkrederefonds, die jedoch Eigenkapitalcharakter haben), so daß die gesamten Sicherheiten rund 1.707 Millionen RM betrugen. Demnach verhielt sich Ende 1934 die Sicherheit zu dem darauf entfallenden

Kredit etwa wie 5 : 2. Wir können dieses Verhältnis nicht als Regel betrachten. Die Vorschriften des Verbandes erlauben eine Kreditgewährung in Höhe des 5-fachen der von den Banken gezeichneten Garantiesummen. Nach dem Stand von Ende 1934 hätten demnach Kredite in Höhe von insgesamt etwa 3.5 Millionen RM gewährt werden können. In diesem Fall wäre das Verhältnis von Sicherheit zu Kredit etwa 1 : 2 gewesen. Die besonderen Verhältnisse des Garantieverbandes, dessen Garantiekapital wahrscheinlich notfalls zu annähernd 100 % realisierbar wäre, erlauben ein derartiges Deckungsverhältnis. Daß die verbandsgarantierten Kredite nicht in höherem Maße in Anspruch genommen wurden, hängt nach dem Bericht über das 1. Geschäftsjahr damit zusammen, „daß angesichts der Flüssigkeit der Kreditinstitute ein zunehmendes Bedürfnis für gute Anlagen gegeben ist, so daß alle einigermaßen glatten Kreditgesuche schon bei den Banken ohne weiteres Aufnahme fanden." Nach den vorstehenden Ausführungen war die Sicherheit der gemeinsamen Haftung in folgendem Verhältnis in Anspruch genommen:

	Sicherheit insgesamt	davon dch. sol. Haftg.	darauf in Anspruch genomme
1.a) bei den Kred.Genoss.	100	66.6	133.3
b) bei den Haftgs.Gen.	100	50.0	80.0
2. beim Rhein- M. Gar.Verb	100	40.0	40.0

Die Ausfälle halten sich beim Garantieverband „in angemessenen Grenzen" 1). Nach anderen Erklärungen der Leitung des Verbandes werden sie voraussichtlich 5 - 10 % der gesamten Kreditsumme nicht übersteigen. Dabei ist zu berücksichtigen, daß der Rhein- Mainische Garantieverband als Mittel zur

---

1) Bericht für das 1. Geschäftsjahr.

Arbeitsbeschaffung dienen und vielfach auch dort eingreifen sollte, wo Verlustgefahren von vornherein nicht ganz unwahrscheinlich waren, wenn auch im allgemeinen der Grundsatz aufgestellt wurde, daß der Verband kein Wohltätigkeitsinstitut sei.

Jedenfalls dürften die Ausfälle bei den durch die Kreditgenossenschaften und die Haftungsgenossenschaften ohne streng bankmäßige Sicherheiten gewährten Krediten wahrscheinlich nicht höher sein, als die beim Rhein- Mainischen Garantieverband zu erwartenden. Rechnen wir mit durchschnittlichen Ausfällen in Höhe von 10 % bei allen drei Arten der Kreditgewährung auf Grund gemeinsamer Haftung ohne bankmäßige Sicherheiten im einzelnen, so könnten unter Berücksichtigung der Haftsummen und der jeweiligen eigenen Mittel die hierauf in Anspruch genommenen Kredite folgendermaßen erhöht werden, ohne daß die fremden Kapitalgeber Ausfälle erleiden:
Im Fall 1 a). Unterstellt man, daß etwa 60-70 % der Haftsummen bei den Kreditgenossenschaften realisierbar wären, so würden die fremden Gläubiger der Genossenschaften Ausfälle erst dann erleiden, wenn die auf der Grundlage von Haftsumme + Eigenkapital gewährten Kredite mehr als das

$$\frac{\frac{66{,}6 \cdot 65}{100} + 33.4}{13.33}$$ fache, das ist das 5,75 fache

der Ende 1934 gewährten Kredite betragen würde. Erst in diesem Grenzfall wären Eigenkapital und Haftsummen verloren.
Im Fall 1 b). Unterstellt man ebenfalls eine 60-70 %ige Realisierbarkeit der Haftsummen, so würden die Haftungsgenossenschaften angeschlossenen Banken Ausfälle erst erleiden, wenn die auf Grund von Haftsumme + Eigenkapital gewährten Kredite mehr als das

$\frac{\frac{50 \cdot 65}{100} + 50}{8}$ fache, das ist das 10.3 fache

der Ende 1933 gewährten Kredite betragen würden. Auch in diesem Grenzfall wären Eigenkapital und Haftsummen verloren.

Im Falle 2) Die fremden Kapitalgeber, also die dem Garantieverband angeschlossenen Banken, sind mit 10 % an jedem entstehenden Ausfall beteiligt. Hier besteht also kein vollständiger Schutz der fremden Kapitalgeber vor Ausfällen. Wie hoch darf im Fall des Rhein- Mainischen Garantieverbandes bei einem Ausfall von 10 % der verbandsgarantierten Kredite die gesamte Kreditsumme sein, ohne daß die Banken außer ihrem Selbstbehalt weitere Verluste erleiden?

10 % der Ausfälle werden im voraus durch den Selbstbehalt gedeckt. 90 % der Ausfälle, das sind in unserem Fall 90 % von 10 % = 9 % der Kreditsumme, müssen anderweitig gedeckt werden. Das Eigenkapital des Rhein- Mainischen Garantieverbandes (rund 100.000 RM) hätte unter den genannten Voraussetzungen zur Deckung der restlichen Verluste dann gerade ausgereicht, wenn die gesamten garantierten Kredite 1.1 Millionen RM betragen hätten, das ist das 1.57 fache der Ende 1934 ausstehenden Kredite. Von den bei Überschreitung dieses Kontingents entstehenden Ausfällen hätten die kreditgebenden Banken gemeinsam $\frac{7}{16,66}$ zu tragen. Das Bild ändert sich aber, sobald man sich einen eigentlichen Garantieverband von der unter c) ó) genannten Art denkt, einen Garantieverband, dessen Rückgaranten nur Banken sind der also über keinerlei Spenden und spendenartige bankfremde Garantien verfügt. Bei einem solchen Garantieverband haben die Banken in ihrer Gesamtheit alle eintretenden Verluste zu trägen. Der Unterschied zwischen diesem Zustand und dem, der ohne Garantieverband bestehen würde, ist, daß nicht eine

Bank alle ihre Mittelstandskredite verlieren kann, sondern immer nur einen bestimmten Teil. Es sei unterstellt, man könne mit Sicherheit abschätzen, daß 10 % einer bestimmten Gesamtsumme von Mittelstandskrediten, sagen wir von 5 Millionen RM, verloren sein werden. Wir wollen annehmen, daß diese 5 Millionen gleichmäßig auf 100 Banken verteilt seien. Im ungünstigsten Falle sind die Kontingente von 10 Banken verloren. Dann beträgt der Verlust dieser Banken je

1. ohne Garantieverband 50 000 RM
2. mit Garantieverband $5000+\frac{450000}{100}$ = 9 500 RM

Der eigentliche Garantieverband stellt, ebenso wie die Genossenschaften, das Gesetz der großen Zahl in den Dienst der Kreditsicherung. Er wälzt nicht das Risiko vom Kreditgeber auf die Kreditnehmer, aber er verteilt es auf eine große Zahl von Kreditgebern und bewirkt, daß die angeschlossenen Banken von ihren verbandsgarantierten Krediten nicht viel mehr verlieren können, als der gesamte Ausfall im Verhältnis zum Gesamtkredit beträgt. Während die Kredite der einzelnen Bank ohne Garantieverband zufälligen Gefahren ausgesetzt sind, setzt der Garantieverband die Banken in den Genuß der Vorteile, die ein Bankinstitut hätte, wenn es alle verbandsgarantierten Kredite selbst gewähren würde.
Damit haben wir eine Grenze der Wirksamkeit der Garantieverbände erreicht. Eine Bank, die alle von einem Garantieverband garantierten Kredite selbst gewähren kann, braucht den Garantieverband nicht, ihr kommt das Gesetz der großen Zahl ohnedies zugute.
Wir fassen diese Gegenüberstellung von Genossenschaft und Garantieverband wie folgt zusammen:

Die Kreditgenossenschaften und Haftungsgenossenschaften wälzen das Kreditrisiko vom Kreditgeber auf den Kreditnehmer und verteilen es hier gleich-

mäßig auf alle Schultern. Selbst wenn über die Kreditgenossenschaften das 5,75 fache des Ende 1934 ausgewiesenen Betrages, und über die sächsischen Haftungsgenossenschaften das 10,3 fache der Ende 1933 bestehenden Kredite an mittelständische Kreditnehmer fließen würde, würden unter der Voraussetzung eines 10 %igen Gesamtausfalls die fremden Kreditgeber keinen Schaden erleiden.
Die „eigentlichen Garantieverbände" nehmen der Gesamtheit der Kreditgeber das Ausfallrisiko nicht ab, aber sie verteilen es auf alle angeschlossenen Kreditgeber gleichmäßig und schützen den einzelnen vor zufällig höheren Ausfällen. Sie erlauben dem einzelnen Kreditgeber - wenn die Gesamtkreditsumme des Verbands groß genug ist und Erfahrungen über die zu erwartenden Gesamtausfälle vorliegen - den Betrag der auf ihn treffenden Ausfälle vorher mit Sicherheit abzuschätzen.

Die Garantieverbände nehmen der Gesamtheit der Kreditgeber das Risiko nicht ab, aber sie wirken für die angeschlossenen Kreditgeber wie eine Versicherung gegen das Kreditrisiko mit einem Selbstbehalt des Kreditgebers. In unserem Beispiel des Garantieverbandes mit den 100 angeschlossenen Banken und 5 Millionen RM Gesamtkredit ist der auf die einzelne Bank entfallende Beitrag zur Deckung von 90 % der gesamten Ausfälle gleichbedeutend mit einer Versicherungsprämie. Die in unserem Beispiel von jeder einzelnen Bank zusätzlich zu tragenden 5 000 RM entsprechen dem Selbstbehalt im Versicherungsgeschäft.

Dritter Abschnitt:

Möglichkeiten und Aufgaben eines Garantieverbandes Bayerische Ostmark.

A. Das Wirtschaftsgebiet Bayerische Ostmark.

Der Gau Bayerische Ostmark bildet einen von Hof bis Passau reichenden, etwa 250 km langen und 100-120 km breiten Streifen westlich der deutschen Südostgrenze. Er umfaßt die ehemaligen Bayerischen Regierungsbezirke Oberfranken, Oberpfalz und Niederbayern. Auf dem 27.900 qkm großen Gebiet leben 2,2 Millionen Menschen; die Bevölkerungsdichte liegt also mit 79 Einwohnern je qkm unter dem Reichsdurchschnitt. Kleine und mittlere Industrieorte und Märkte mit weitem, bäuerlichem Hinterland sind die vorherrschenden Siedlungsformen, Großstädte fehlen. Mehr als die Hälfte des Gaugebietes bedecken die drei Gebirge: Frankenwald, Fichtelgebirge und Bayerischer Wald.

Der wenig ergiebige Boden kann die Bevölkerung seit langem nicht mehr ernähren. Neben der Land- und Forstwirtschaft gewannen daher sehr früh verschiedene Industriezweige an Bedeutung. Die wichtigsten und für den Gau charakteristischen Industrien sind: Die hauptsächlich Baumwolle verarbeitende Textilindustrie im nördlichen Teil Oberfrankens, die Stein-, die Holz- und die Porzellanindustrie in Oberfranken und der Oberpfalz, die fast 3/5 des deutschen Haushaltsporzellans liefert, die Glas-, die Korb- und die Puppenindustrie.

Die genannten Industrien sind zum großen Teil seit Jahrhunderten in der Ostmark bodenständig. Infolge der Güte der vorhandenen Rohstoffe und mit Hilfe der in vielen Generationen geschulten Arbeiterschaft gelangten sie zum Teil zu hochwertigen Erzeugnissen, die in einzelnen Fällen bis zu 80 %

im Ausland abgesetzt werden konnten. Besonders hoch war der Anteil der Ausfuhr bei den Erzeugnissen der Porzellanindustrie, der Spielwaren- und der Textilindustrie. Aber auch fast alle übrigen der erwähnten Industriezweige konnten einen großen Teil ihrer Erzeugnisse im Ausland absetzen.

Dazu kommt, daß die in der Bayerischen Ostmark verarbeiteten Roh- und Hilfsstoffe früher in großem Umfang aus dem benachbarten und damals dem Handelsverkehr in höherem Maß offenen Böhmen eingeführt wurden. Die Entwicklung nach dem Krieg und der Rückgang des zwischenstaatlichen Handels mußten sich also für ein Gebiet mit einer so starken Verflechtung mit ausländischen Märkten besonders ungünstig auswirken. Diese Eigenart der ostmärkischen Industrie ist für die Beurteilung der hier erörterten Fragen wichtig.

Ein weiteres wichtiges Merkmal der ostmärkischen Wirtschaft ist die verhältnismäßig kleine Zahl der gewerblichen Betriebe, das Vorherrschen des kleinen und mittleren Betriebs und die geringe Bedeutung des Großbetriebs. Von den vom statistischen Reichsamt 1) genannten 2 867 Aktiengesellschaften mit mehr als 750.000 Mark Aktienkapital oder mit an deutschen Börsen zugelassenen Aktien befinden sich 49 in der Bayerischen Ostmark. Nach der Einwohnerzahl dieses Gebietes müßten 96, nach seiner Fläche 170 jener Gesellschaften in der Bayerischen Ostmark liegen.

Über die Zahl der ostmärkischen Gewerbebetriebe und ihre Einteilung nach Größenklassen gibt Anlage II, Tafel 1 des Statist. Anhangs Aufschluß (die Zahlen sind den Jahresberichten der Gewerbeaufsichtsbeamten und Bergbehörden entnommen, erfaßt sind also alle Betriebe, die der Aufsicht dieser Behörden unterstellt sind).

---

1) vgl. Vierteljahreshefte zur Statistik des Deutschen Reiches, Jahrgang 1935.

Zum Vergleich sind dieser Aufstellung und den folgenden die entsprechenden Zahlen für das Reich und für die Länder Bayern, Sachsen, Württemberg und Mecklenburg beigefügt.
Die Aufstellung macht zunächst die verhältnismäßig geringe Zahl der ostmärkischen Gewerbebetriebe deutlich. Ein seiner Fläche nach fast doppelt so großes Gebiet wie das Land Sachsen enthält nicht viel mehr als ein Viertel der sächsischen Gewerbetriebe. Legt man die Verhältnisse des Reichs als Maßstab zugrunde, so ergeben sich die in der Tafel 2 genannten v.H.-Sätze (s.Anl.II, Stat.Anh.) Noch deutlicher werden die Zahlen der Tafel 2, wenn sie auf den Flächenanteil der einzelnen Gebiete am Reich bezogen werden (Flächenanteil = 100, Anl.II, Tafel 3, Stat.Anh.). Tafel 3 ist in Anlage III bildlich dargestellt. Über die Linie 100 erheben sich die Linien Sachsen und Württemberg, darunter verlaufen die Linien Bayern, Bayerische Ostmark und Mecklenburg. Diese Gebiete weisen je qm Fläche weniger Betriebe auf, als das Reich im Durchschnitt besitzt, Sachsen und Württemberg haben mehr Gewerbebetriebe als sie bei einer gleichmäßigen Verteilung aller Betriebe auf das ganze Reichsgebiet besitzen würden. Sachsen hat das 3,37-fache, Württemberg das 1,24-fache der bei gleichmäßiger Verteilung in diesen Gebieten vorhandenen Betriebe. Die Linie Württemberg zeigt in ihrem gleichmäßigen Verlauf nahe der Linie 100 den glücklichen wirtschaftlichen Aufbau dieses Landes, das auf seinem kleinen Raum fast die gleiche wirtschaftliche Ausgeglichenheit besitzt wie das ganze Reich. Die Linie Sachsen veranschaulicht den Charakter dieses Wirtschaftsgebietes, das einer Industriegroßstadt gleicht.

Bayern bleibt mit der Zahl seiner Betriebe um etwa 25 % hinter dem ihm nach seiner Fläche zustehenden Anteil zurück. Besonders groß ist der Unterschied bei den Betrieben mit 50 und mehr Beschäftigten (fast 50 %). Fast parallel zur

Linie Bayern verläuft die Linie Bayerische Ostmark. Auch hier ist der Unterschied zwischen „Ist" und „Soll" bei den Betrieben mit 50 und mehr Beschäftigten am stärksten, während die beiden ersten Größenklassen dem Soll näher kommen. Insgesamt erreicht die Istzahl etwa die Hälfte der Sollzahl. Damit nähert sich der Gau Bayerische Ostmark mit der auf die Fläche des Gebiets bezogenen Zahl und mit der Zusammensetzung seiner Betriebe dem Lande Mecklenburg, ohne andererseits gleichgute Voraussetzungen für die Landwirtschaft zu besitzen.
Die verhältnismäßig wenig zahlreichen Betriebe der Bayerischen Ostmark entfallen zu einem großen Teil auf die Größenklassen mit weniger als 50 Beschäftigten, der Anteil der Großbetriebe ist verhältnismäßig niedrig (S. Anl.IV Taf. 1, Stat.Anh.).

Von 100 in gewerblichen Betrieben Beschäftigten Arbeiten in Betrieben mit weniger als 5 Arbeitskräften:

in Sachsen	7,7
im Reich	8,3
in Württemberg	8,6
in Bayern	10,7
in der Bayer. Ostm.	11,2
in Mecklenburg	20,0

Der Anteil der Betriebe mit mehr als 49 Arbeitskräften ist (in % aller Betriebe):

in Sachsen	5,4
im Reich	4,5
in Württemberg	4,5
in Bayern	3,3
in der Bayer. Ostm.	3,2
in Mecklenburg	2,3

Über die Zahl der in den Betrieben unserer 6 verglichenen Gebiete durchschnittlich Beschäftigten gibt Tafel 2 der Anlage IV Aufschluß.
Nach Mecklenburg weist die Bayerische Ostamrk mit 111,3 Beschäftigten die geringste durchschnittliche Betriebsgröße auf. In den 6 Vergleichsgebieten ist die durchschnittliche Beschäftigungszahl in den Größenklassen unter 50 Beschäftigten annähernd gleich. In der Klasse „50 u. mehr" ist der Reichsdurchschnitt etwa 200. Neben Mecklenburg bleiben Sachsen und die Bayerische Ostmark erheblich hinter diesem Reichsdurchschnitt zurück. Zieht man aber in der Bayerischen Ostmark von der Klasse „50 und mehr" die etwa 30 ganz großen Betriebe und die etwa 50.000 darin Beschäftigten ab, so bleiben gegen 600 Betriebe und etwa 70.000 Beschäftigte übrig, das ergibt eine durchschnittliche Größe von wenig über 100 für die verbleibenden Betriebe.
Eine ähnliche Rechnung läßt sich weder für Sachsen, noch für Württemberg aufmachen. In diesen Ländern, besonders aber in Sachsen, ist die Gruppe „50 und mehr" sehr groß (3.800 Betriebe mit fast 694.000 Arbeitern, gegen rund 600 Betriebe mit 119.500 Arbeitern in der Bayerischen Ostmark). In Sachsen nehmen die Betriebe mit 1.000 und mehr Arbeitern einen breiten Raum ein, in der Ostmark sind sie bald aufgezählt. Sie bilden hier in der Gruppe „50 und mehr" nur eine ganz kleine Spitze. Fast der gesamte Rest dieser Gruppe besteht aus den für die Ostmark typischen kleinen und mittleren Industriebetrieben, die mit unter den Begriff „gewerblicher Mittelstand" fallen.
Daß dieser Schluß richtig ist, beweisen auch die Ergebnisse einer Enquete, die der Gauwirtschaftsberater der Bayerischen Ostmark im Juni 1935 veranstaltet hat. Diese Enquete befaßte sich unter anderem mit der Zahl der durchschnittlich in den Industriebetrieben des Gaues Beschäftigten. Während also in den von uns bisher aufgeführten

Zahlen alle Arten von gewerblichen Betrieben, also auch Handels- Verkehrsbetriebe usw., enthalten sind, erfassen die folgenden Zahlen nur Industriebetriebe. Diese setzen sich in der Bayerischen Ostmark wie folgt zusammen:

Beschäftigte	Betriebe	Betriebe in % der Gesamtzahl
bis 50	3.643	85,7
51 - 100	267	6,3
101 - 200	186	4,4
201 - 500	107	2,5
500 u.mehr	46	1,1
	4.249	100,0

Von den 4.249 Industriebetrieben des Gaues gehören 606 in die Gruppe „51 u. mehr". Von den der Gewerbeaufsicht unterstehenden Betrieben gehören in der Ostmark 640 der Gruppe „50 u. mehr" an. Fast die ganze Gruppe „50 u. mehr" der gewerblichen Betriebe besteht demnach in der Ostmark aus Industriebetrieben, während unter den rund 18.000 Gewerbebetrieben der Gruppen „1 - 49" nur etwa 3.600 Industriebetriebe sind.

Die typische Form des ostmärkischen Industriebetriebs ist das kleine und mittlere Unternehmen mit weniger als 200 Arbeitskräften. Bis auf einzelne Industriezweige, die auf verhältnismäßig kleinem Raum zusammengeballt sind, sind diese Betriebe gleichmäßig über das Gaugebiet verteilt.

Aus der kleinen Zahl der Industriebetriebe und der Größe des ostmärkischen Raumes ergibt sich bereits die außerordentliche Bedeutung, die jeder einzelne Betrieb für die in seinem Einzugsgebiet lebende Bevölkerung hat. In vielen Fällen

sind diese Unternehmungen die einzigen Arbeitsmöglichkeiten in weitem Umkreis. Das bedeutet für ein Gebiet, dessen Boden die darauf lebenden Menschen nicht ernähren kann, daß das Schicksal eines großen Teils der Bevölkerung vom Schicksal dieser Betriebe abhängt. Kommt ein solches Unternehmen zum Erliegen, so besteht in der Regel für die arbeitslos Gewordenen keine Möglichkeit, in der Nähe ihres Wohnorts wieder Arbeit zu finden.

B. Die Kreditnot mittelständischer Gewerbebetriebe in der Bayerischen Ostmark.

I. Vom Kapitalmarkt nicht befriedigte Nachfrage.

Infolge der Eigenart einzelner ostmärkischer Industriezweige, ihrer engen Verflechtung mit ausländischen Märkten, ihrer hochwertigen und krisenempfindlichen Erzeugnisse, wurden diese Industrie von den Ereignissen seit 1914 besonders schwer getroffen. Die wiederholt gestörten Beziehungen zu den ausländischen Beschaffungs- und Absatzmärkten, der verhältnismäßig starke Absatzrückgang hochwertiger Erzeugnisse in der Krise, die allgemeine Entwicklung nach dem Kriege, die der kleinen und mittleren Unternehmung an sich nicht günstig war, bewirkten zusammen mit den Einflüssen außerwirtschaftlicher Art hohe und anhaltende Betriebsverluste bei großen Gruppen ostmärkischer Betriebe. Dieser Kapitalentzug konnte bis heute weder durch Selbstfinanzierung, noch durch Zuführung von Fremdkapital wettgemacht werden.

Der verhältnismäßig starke Kapitalmangel eines Teiles der ostmärkischen Industriebetriebe kommt in der Zahl und in der Zusammensetzung der Kreditanträge zum Ausdruck, die an ein gemeinnütziges Kreditunternehmen, die Ostmark-Selbsthilfe G.m.b.H., gerichtet wurden. Dieses Unternehmen hat einen

Fonds zu verwalten, der zur Durchführung von Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen bestimmt ist. Aus diesem Fonds hat es Betriebskredite an mittelständische Gewerbebetriebe zu gewähren. Die Satzung erlaubt die Gewährung von Krediten auch gegen Sicherheiten minderen Ranges oder in der Form von Personalkrediten. Notwendige Voraussetzung ist allerdings, daß der Kapitalverwendungszweck wirtschaftlich vertretbar ist, damit Fehlinvestitionen vermieden werden. Nimmt man dazu die Kreditanträge, die - hauptsächlich aus den Kreisen des Handwerks und des Handels - an ähnliche hierfür vorhandene Stellen im Gau,z.B. an die Abteilung Selbsthilfe der D A F gerichtet wurden, so hat man nahezu die gesamte Kapitalnachfrage der gewerblichen Betriebe des Gaues Bayerische Ostmark, die auf den üblichen Wegen keinen Kredit erhalten konnten.

Die Sichtung und Auswertung dieses Materials ist ungeheuer aufschlußreich. Die Anträge sind durchweg mit ausführlichen Angaben und Begründungen ausgestattet, durch Revisionen, Auskünfte, Gutachachten von Kammern usw. wurde das Bild fast in jedem Fall vervollständigt.

Wesentlich sind zunächst die Zahl der Gesuche und die Höhe der beantragten Summen. Es gingen von Seiten des privaten Gewerbes bis Ende April 1935, also innerhalb Jahresfrist, Kreditgesuche in Höhe von mehreren Millionen RM ein, von denen etwa 1.100 Gesuche mit einer Gesamtsumme von rund 2,8 Millionen RM als ernsthafter, auf vernünftigen wirtschaftlichen Überlegungen beruhender Kapitalbegehr betrachtet werden können. Aus der Gesamtzahl der Anträge sind hierbei alle diejenigen von vornherein ausgeschieden, bei denen mit Sicherheit angenommen werden mußte, daß es sich nicht um einen geplanten vernünftigen Kapitaleinsatz handeln konnte, oder bei denen mit einem Verlust des eingesetzten Kapitals sicher zu rechnen war. Die verbleibenden Gesuche enthalten zwar immer noch sol-

che, die von einem Garantieverband abgelehnt werden müßten, aber sie stellen in ihrer Gesamtheit eine auf vernünftigen wirtschaftlichen Erwägungen beruhende Kapitalnachfrage in Höhe von rund 2.8 Millionen RM dar, bei der die Frage: Kreditgewährung oder nicht? in jedem Fall erst nach eingehender Prüfung zu entscheiden war. Diese Kapitalnachfrage unterscheidet sich aber von der gesamten übrigen Kapitalnachfrage dadurch, daß sie auf dem üblichen Weg vom Kapitalmarkt und seinen Einrichtungen nicht befriedigt wurde. Alle eingereichten Gesuche haben Eines gemeinsam: Sie sind zuvor von Banken und sonstigen Kapitalgebern abgelehnt worden, weil die zur Kreditgewährung notwendigen Voraussetzungen nicht vollständig erfüllt waren. Es handelt sich also bei der erwähnten Kapitalnachfrage seitens gewerblicher Betriebe im wesentlichen um die Zahl derjenigen Kreditgesuche, die beim Bestehen eines Garantieverbandes Bayerische Ostmark diesem von den angeschlossenen Banken zur Entscheidung zugeleitet worden wären.

Dieses Material ist wegen seiner Vollständigkeit (fast die gesamte, vom Markt nicht befriedigte Nachfrage eines Wirtschaftsgebiets ist erfaßt) und wegen seiner Reichhaltigkeit und Ausführlichkeit hervorragend geeignet, für das Problem „Garantieverband" allgemeingültige Erkenntnisse zu liefern. Es sollen im folgenden zunächst die Höhe und die Zusammensetzung der für den Arbeitsbereich des Garantieverbands Bayerische Ostmark in Betracht kommenden Kapitalnachfrage untersucht und mit den entsprechenden Zahlen anderer Wirtschaftsgebiete verglichen werden.
Die Gesamtsumme der innerhalb eines Jahres eingereichten und für einen Garantieverband Bayerische Ostmark in Betracht kommenden Anträge ostmärkischer Gewerbebetriebe ist mit 2,8 Mill. RM sehr hoch im Vergleich mit den Anträgen gewerblicher Betriebe auf etwa 2,4 Millionen RM, die bis 31. Oktober 1935 dem Rhein- Mainischen Garantiever-

band zugeleitet wurden. Leider konnten für das Arbeitsgebiet dieses Garantieverbands keine den Zahlen der Anl. II, Tafel 1 (Zahl der gewerblichen Betriebe und der darin Beschäftigten) entsprechenden Zahlen ermittelt werden. Fest stehen dürfte aber, daß dieses Gebiet ein Vielfaches der im Gau Bayerische Ostmark vorhandenen Gewerbebetriebe enthält. Selbst wenn man die niedrige Höchstgrenze der Kredite beim Rhein- Mainischen Garantieverband berücksichtigt, die sicherlich eine beträchtliche Kapitalnachfrage von der Antragstellung abgehalten hat, so beweist doch die im Vergleich mit dem Rhein- Mainischen Garantieverband hohe gleichartige Kapitalnachfrage im Gau Bayerische Ostmark den großen, vom Kapitalmarkt nicht unmittelbar zu befriedigenden Kapitalbedarf der gewerblichen Betriebe dieses Gebietes.

Die Einteilung der Kapitalsuchenden nach Gewerbezweigen ergibt sich aus Anl.V, Tafel 1. Infolge der geringen Höchstkreditgrenze sind an der Gesamtsumme der vom Rhein- Mainischen Garantieverband gewährten Kredite Industriebetriebe nur in verhältnismäßig geringem Maße beteiligt (21 %), während der Anteil der Industriebetriebe an der gesamten beantragten Summe in der Bayerischen Ostmark 76 % beträgt. Schon hieraus ergibt sich, daß ein Garantieverband Bayerische Ostmark, der den größten Teil des unbefriedigten Kreditbedarfs seines Arbeitsgebietes erfassen will, die Höchstgrenze seiner Kredite wesentlich über 5000 RM ansetzen müßte. In der Bayerischen Ostmark verlangten die antragstellenden Industriebetriebe Kredite in Höhe von durchschnittlich 9700 RM. Die Höchstgrenze dürfte nicht unter 20 000 RM liegen. Die Zusammensetzung nach Größenklassen ergibt sich aus Anl. V, Tafel 2 (stat.Anhang). Etwa 19 % der Anträge und etwa 68 % der beantragten Summen entfallen hiernach auf die Größenklassen von mehr als 5000 RM.

II. Ursachen und Dauer des zugrunde liegenden Kapitalbedarfs.

Bei der Untersuchung der Ursachen des zugrunde liegenden Kapitalbedarfs müssen wir von den allgemeinen Gründen ausgehen, die für die verhältnismäßig schlechte Kapitalversorgung der mittelständischen Betriebe verantwortlich zu machen sind. Als solche hatten wir genannt:

1. Von der Konjunkturbewegung unabhängige, dauernd wirksame Gründe
   a) das „natürliche Risiko" der Kreditgewährung an mittelständische Betriebe. Dieses hatten wir zurückgeführt (vgl.S. 16 u.S. 162 ff)
      aa) auf die stärkere Abhängigkeit des in der Form der Personalunternehmung aufgebauten Mittelstandsbetriebes von der Person und dem Schicksal des Inhabers. Diese Abhängigkeit ist zum Beispiel beim Handwerksbetrieb stärker als bei der großen Personalunternehmung. Bei der A.-G. gibt es keinen solchen Unsicherheitsfaktor. Das Schicksal des Aktionärs berührt die Kreditwürdigkeit der A.-G. nicht,
      bb) auf die ganz allgemein noch zu geringe Zuverlässigkeit und Brauchbarkeit des Rechnungswesens der mittelständischen Unternehmung.
   b) Die häufige Überschätzung des „natürlichen Risikos" durch die Banken (vgl. S.17 ff).
2. Der konjunkturbedingte Kapitalmangel des mittelständischen Gewerbebetriebs, hervorgerufen durch die verhältnismäßig starren Entnahmen während der Krise und der Depression (vgl.S.22-23 ff.)

Alle diese allgemeinen Gründe wirkten in den von uns untersuchten Fällen mehr oder weniger stark mit. Besonders der unter 2. genannte konjunkturbedingte Kapitalmangel war in sehr vielen Fällen festzustellen. Die Kreditgesuche stammen aus den Jahren 1934 und 1935, sie gehören hinsichtlich

der Ursachen des Kapitalsmangels fast ausnahmslos in die Zeit der letzten Krise und Depression.

Neben den allgemeinen Ursachen lassen sich aber noch besondere Ursachen des Kapitalmangels unterscheiden. Wir haben folgende Hauptgruppen gebildet:

Mehr als 70 % der bearbeiteten Handwerksbetriebe führen ihren Kapitalbedarf auf die während der Inflation erlittenen Kapitalverluste zurück, die in den Jahren 1924 bis 1929 nur zum Teil aufgeholt worden seien, während die Jahre 1930 bis 1933 neue Krisenverluste brachten. Die Nachprüfung solcher Begründungen ist bei Handwerksbetrieben außerordentlich schwer, weil hier meist alle Voraussetzungen zur Untersuchung der Betriebsentwicklung und zur Anstellung von Betriebsvergleichen fehlen. In vielen Fällen ist nicht einmal der Umsatz der drei bis fünf letzten Jahre bekannt, Angaben über den Geschäftserfolgt und das Vermögen fehlen in der Regel.

Immerhin konnte festgestellt werden, daß in vielen Fällen Inflations- und Krisenverluste nicht die einzige Ursache des Kapitalmangels waren: Die angeblich außerordentlichen, durch außerbetriebliche Ursachen hervorgerufenen Verluste stellten sich bei näherer Prüfung häufig als ordentliche Betriebsverluste heraus. Bei schätzungsweise 40 % aller Handwerkergesuche sind neben den Einwirkungen der Inflation und der Krise, unter denen unsere Handwerksbetriebe zweifellos schwer gelitten haben, ordentliche Betriebsverluste die Ursache des Kapitalmangels. Zu den wichtigsten dieser ordentlichen Verluste gehört die auffallende Unfähigkeit erstaunlich vieler Handwerksmeister, ihre Kosten richtig zu ermitteln und danach ihre Preise zu kalkulieren. Die Mißstände auf diesem Gebiet sind immer noch erschreckend groß und allgemein. Besonders in de Jahren 1930 bis 1933 haben viele Handwerksbetrie

durch Fehlkalkulation große Verluste erlitten. Ein Dachdeckermeister, dessen Betriebsmittel nicht einmal mehr zur Durchführung kleiner Aufträge ausreichte, arbeitete seit Jahren zu Preisen, die auf einer völlig unzulänglichen Kalkulation aufgebaut waren. Der Betrieb setzte bei jedem qm Ziegeldach mindestens --.25 RM zu. Hier, und in zahlreichen anderen Fällen, ließ sich nachweisen, daß die Betriebe jahrelang ihre Preise auf Fehlkalkulationen aufgebaut haben. Nur durch äußerste Einschränkung des Verbrauchs und durch teilweises Aufzehren der Substanz war es in vielen Fällen möglich, den Betrieb überhaupt aufrecht zu erhalten.

Diese in vielen Handwerkszweigen weitverbreitete Erscheinung bedarf in ihren tiefsten Ursachen noch der Aufklärung. Der in Krisenzeiten häufig beobachtete Drang, unter allen Umständen, selbst unter Opfern im Geschäft zu bleiben, Mißstände bei Submissionen, die diese Haltung noch verstärkt haben, mögen wichtige Ursachen sein, wie überhaupt hier, und in so vielen Fällen, für derartige Erscheinungen neben rein wirtschaftlichen auch außerwirtschaftliche, z.B. psychologische Ursachen, zur Erklärung herangezogen werden müssen. Ferner hat sicher in den Jahren nach 1930 in einzelnen Handwerkszweigen die Schwarzarbeit auf die Preise gedrückt. Tatsache ist jedenfalls, daß nachweislich viele Handwerksbetriebe durch fortgesetzte Lieferung zu Preisen, die unter den Selbstkosten lagen, große Teile ihres Betriebskapitals verloren haben und hauptsächlich dadurch in Kapitalnot geraten sind. Vielfach sind derartige Betriebe vollständig überschuldet, es ist nicht nur das eigene Vermögen verloren, Lieferanten und Banken mußten durch Kredite die Verlustwirtschaft eine weitere Reihe von Jahren ermöglichen und haben sie in vielen Fällen auch ermöglicht. Hier kann man die häufig getroffene Feststellung bestätigen, daß Kredite an Handwerksbetriebe in den letzten Jahren viel-

fach für den Betrieb und für die Gesamtwirtschaft ein schlechter Dienst waren. 1)

Die in 70 % aller Handwerkeranträge gegebene Begründung, Inflations- und Krisenverluste seien die Ursache des Kapitalmangels, mußte in etwa 40 % aller Fälle dahin ergänzt werden, daß auch ordentliche Betriebsverluste am Kapitalverzehr mitgewirkt haben. Vielfach waren es Lieferungen zu Verlustpreisen, die zu hohen Betriebsverlusten führten.

In etwa 30 % aller Fälle sind es außerordentliche Verluste in den Inflations- und Krisenjahren, die den Kapitalmangel allein oder hauptsächlich verursacht haben. Hierbei sind auch solche Fälle erfaßt, in denen das durch Inflationsverluste zusammengeschmolzene Kapital später zu einem rationellen, gewinnbringenden Arbeiten nicht mehr ausreichte, so daß ordentliche Betriebsverluste als Folge von außerordentlichen Verlusten den Kapitalmangel verschärften. Inwieweit Betriebsverluste die Folge zu geringer Kapitalausstattung sind, läßt sich allerdings gerade bei Handwerksbetrieben nicht immer genau feststellen.

Als wichtige Gruppe wären weiterhin die Anträge derjenigen Handwerksbetriebe zu nennen, die durch sonstige Ereignisse, vielfach persönlicher Art, einen Teil ihres Kapitals verloren. Krankheits- und Todesfälle, Verluste durch Bürgschaften oder durch Zusammenbrüche von Darlehenskassenvereinen, sind mehrfach angeführte Gründe. Diese Gruppe umfaßt rund 15 % aller Fälle, wobei diejenigen Anträge ausgeschieden sind, in denen die angeführten Gründe in Wirklichkeit den Kapitalmangel nicht, oder nicht überwiegend, verschuldet haben.

Weitere 10 % der Gesuche sind begründet mit geplanten Betriebserweiterungen, Anschaffung von Maschi-

---

1) vgl.z.B. Alter, Neuordnung im Mittelstandskreditgeschäft, Halle 1935, S. 73 ff.

nen, Errichtung neuer Arbeitsräume usw. Der Rest in Höhe von etwa 5 % entfällt auf Gründe verschiedener Art, z.B. zu geringe Kapitalausstattung bei der Gründung, schlechter Geschäftsgang und ähnliche allgemeine Angaben.

Hinsichtlich der Ursachen des Kapitalbedarfs lassen sich also die eingegangenen Gesuche von Handwerksbetrieben wie folgt zusammenfassen:

Ursache	Anteil in % aller Anträge
1. Ordentliche Betriebsverluste	
a) durch Fehlkalkulation und andere vermeidbare Ursachen	25 %
b) durch mangelnde Wettbewerbsfähigkeit	15 %
2. Inflations- und Krisenverluste und deren unmittelbare Folgen	30 %
3. Sonstige außerordentliche Verluste	15 %
4. Geplante Betriebserweiterungen und eingetretene Umsatzsteigerung, für die das Betriebskapital nicht ausreicht	10 %
5. Sonstige, weder wichtige noch typische Gründe	5 %
	100 %

Die voraussichtliche Dauer dieses Kapitalbedarfs läßt sich nur annähernd feststellen. In den meisten Gesuchen heißt es, das Darlehen werde zur Durchführung vorliegender Aufträge gebraucht und werde nach Eingang der Rechnungsbeträge zurückgezahlt. Es ergibt sich aber aus den Erfahrungen, die mit hinausgegebenen Darlehen gemacht wurden, daß die Rückzahlung innerhalb so kurzer Frist in der Regel nicht möglich ist. Man würde den Handwerker meist in die gleiche Verlegenheit bringen,

in welcher er vor der Kreditgewährung war, wollte man das Darlehen wirklich nach dem ersten Umschlag im Betrieb zurückverlangen. Die im Betrieb eingehenden Barmittel werden ja für neue Umsätze gebraucht und können nicht zur Darlehensrückzahlung verwendet werden. Die Rückzahlung ist nur dadurch möglich, daß man das aufgenommene Fremdkapital durch anderes Fremdkapital oder durch Eigenkapital ersetzt. Ein Ersatz durch Eigenkapital kann, von zufälligen Vermögensanfällen abgesehen, nur aus Betriebsgewinnen erfolgen. Die Bildung von Eigenkapital aus Betriebsgewinnen erfordert Zeit. Handwerksbetriebe sind hinsichtlich der Rückzahlung von Fremdkapital aus Gewinnen insofern den später behandelten Industriebetrieben überlegen, als die bnötigten Darlehen im Durchschnitt klein sind. Immerhin läßt sich auf Grund der gemachten Erfahrungen vermuten, daß bei einer Darlehensgewährung an die Kreditwürdigen unter den bearbeiteten Handwerksbetrieben bei schärfster Einschränkung des Eigenverbrauchs die Rückzahlung im Durchschnitt frühestens möglich wäre

bei	der	Gruppe	1	in	4 - 8	Jahren,
"	"	"	2	"	3 - 6	"	,
"	"	"	3	"	2 - 5	"	,
"	"	"	4	"	2 - 4	"	,
"	"	"	5	"	4 - 6	"	,

im Gesamtdurchschnitt also in 4,4 Jahren. Unter Berücksichtigung der Größe der einzelnen Gruppen wäre das Kapital in 4,8 Jahren zurückbezahlt.

Die Anträge der Handelsbetriebe sind nach der Ursache des Kapitalbedarfs wie folgt einzuteilen:

Auch hier sind Inflations- und Krisenverluste vielgenannte Gründe. Bei näherer Prüfung ergibt sich, daß diese Begründung in höherem Maße zutrifft als bei den Handwerksbetrieben. In etwa 45 % aller bearbeiteten Fälle sind hier tatsächlich Inflations- und Krisenverluste allein oder hauptsächlich die

Ursachen des Kapitalmangels. Insbesondere trifft dies für einen großen Teil der Einzelhändler zu. Diese scheinen den Auswirkungen der Inflation besonders hilflos gegenübergestanden zu haben, besonders Händler mit Waren, die nicht Gegenstände des täglichen Massenverbrauchs sind, haben während der Inflation große Teile ihres Kapitals verloren. Viele berichten, daß für sie bis weit in die Zeit des Währungsverfalls hinein der Grundsatz gegolten habe, ein anständiger Kaufmann dürfe seine Ware nicht teurer als zum Einkaufspreis zuzüglich des üblichen, in % vom Einkaufspreis ausgedrückten Aufschlags verkaufen. Nach der Inflation folgte meist eine Zeit der Erholung, bis dann die Krisenjahre den unzureichend finanzierten Betrieben neue Schwierigkeiten brachten.

Für eine weitere Gruppe von Handelsbetrieben (etwa 15 %) ist beim besten Willen kein anderer Grund für den bestehenden Kapitalmangel zu finden, als ordentliche Betriebsverluste durch mangelnde Wettbewerbsfähigkeit. Häufig wurden z.B. Einzelhandelsbetriebe von branchefremden Personen ohne die notwendigen persönlichen und sachlichen Voraussetzungen gegründet, Mißgriffe in der Wahl des Ortes oder des Geschäftszweiges beschleunigen den Verlust des investierten Kapitals.

Eine Anzahl von Händlern führt den bestehenden Kapitalmangel auf besondere örtliche Verhältnisse in den Jahren nach 1929 zurück. In manchen Gebieten waren ganze Industriezweige, die zum Teil 80 - 90 % der Bevölkerung ernährt hatten, zum Erliegen gekommen. Die hohe Arbeitslosigkeit in derartigen Gemeinden hatte natürlich auch für die dort ansässigen Einzelhandelsbetriebe und Handwerker verheerende Folgen. In etwa 12 % aller Fälle waren solche Veränderungen der Absatzmärkte am Kapitalmangel schuld.

Ein mehrfach genannter Grund (etwa 5 % der bearbeiteten Fälle) für die Notlage von Einzelhandelsbetrieben ist der Wettbewerb durch Großbetriebe des

Einzelhandels, insbesondere durch Filialbetriebe im Lebensmittelhandel. Es sind hierbei alle die Fälle ausgeschieden, in denen Einzelhandelsbetriebe durch den Wettbewerb von leistungsfähigeren Großbetrieben in ihrer Marktstellung ungünstig beeinflußt werden. Die wirtschaftspolitische Frage, ob und inwieweit der mittelständische Einzelhandel solchen Betrieben gegenüber begünstigt werden soll, kann hier nicht erörtert werden. Es ist also nur von den Fällen die Rede, in denen Einzelhandelsbetriebe Schaden erlitten haben nicht durch höhere Leistungsfähigkeit, sondern durch unlauteren Wettbewerb und durch ein für die Gesamtwirtschaft schädliches Verhalten von Großbetrieben des Einzelhandels.

In einem Fall, den der Verfasser durch die Mitarbeit an einem Gutachten genau kennen lernte, verkaufte ein Filialgroßbetrieb fast seine sämtlichen Waren fortgesetzt zu Preisen, die weit unter denen seiner mittelständischen Wettbewerber lagen. Das Großunternehmen gelangte aber zu diesen niedrigen Preisen nicht durch besondere Leistungsfähigkeit, vielmehr lagen seine Verkaufspreise zum großen Teil weit unter den Selbstkosten. Es hat sich sogar herausgestellt, daß diese Selbstkosten infolge eines übertriebenen Kundendienstes und hoher Kontroll- und Verteilungskosten (der Betrieb unterhielt einen Fuhrpark zur Verteilung der Waren auf die einzelnen Filialen und war oft zu Fahrten mit geringer Ladung gezwungen) höher waren als die eines gutgeleiteten mittelständischen Betriebs, obwohl das Großunternehmen bei seinen Lieferanten große und nicht immer durch die Höhe der abgenommenen Mengen gerechtfertigte Preisvorteile genoß. Das durch dauernde Betriebsverluste verlorene Kapital ersetzte man in steigendem Maße durch Fremdkapital, besonders die Lieferanten ließen sich zu immer neuen Krediten überreden. Einzelne Illiquiditätskrisen überstand man durch Veranstaltung von „billigen" Tagen und Wochen, in denen große Teile des Warenlagers zu Verlustpreisen verschleudert wurden. Das Unternehmen konnte sich auf diese Weise jahrelang halten

und hat bis zu seinem Zusammenbruch zahlreichen Einzelhandelsbetrieben schweren Schaden zugefügt.

Die übrigen Gesuche von Handelsbetrieben begründen den Kapitalbedarf mit geplanten Betriebserweiterungen (etwa 4 %), mit außerordentlichen Verlusten durch zufällige Ereignisse oder mit sonstigen, weder wichtigen, noch typischen Gründen.

Bei den bearbeiteten Kreditgesuchen von Handelsbetrieben sind demnach die Ursachen des Kapitalbedarfs folgende:

Ursache:	Anteil in % aller Anträge
1. Inflations- und Krisenverluste	45 %
2. Ordentliche Verluste infolge mangelnder Wettbewerbsfähigkeit	15 %
3. Außerordentliche Verluste	
a) durch vorübergehende Veränderung der Absatzmärkte (hohe Arbeitslosigkeit in den als Kunden in Betracht kommenden Kreisen),	12 %
b) durch unlauteren Wettbewerb von Großbetrieben des Einzelhandels,	5 %
c) durch sonstige außerordentliche Verluste.	7 %
4. Geplante Betriebserweiterungen	4 %
5. Sonstige, weder wichtige, noch typische Gründe	12 %
	100 %

Bei einer Darlehensgewährung an die Kreditwürdigen unter den bearbeiteten Handelsbetrieben wäre die Rückzahlung im Durchschnitt voraussichtlich frühestens möglich:

bei	der	Gruppe	1	in	6 - 8	Jahren
"	"	"	2	"	5 - 10	"
"	"	"	3a	"	3 - 6	"
"	"	"	3b	"	3 - 6	"
"	"	"	3c	"	4 - 8	"
"	"	"	4	"	2 - 4	"
"	"	"	5	"	2 - 8	"

im Gesamtdurchschnitt also in 5,3 Jahren; unter Berücksichtigung der Größe der einzelnen Gruppen wäre das Kapital voraussichtlich in durchschnittlich 5,9 Jahren zurückgezahlt.

Bei den Industriebetrieben sind die Ursachen des Kapitalbedarfs folgende:

Wir hatten als allgemeine Gründe für die besonderen Schwierigkeiten der ostmärkischen Industrie bereits festgestellt

1. die besonders enge Verflechtung mit ausländischen Märkten,
2. der besonders hohe Anteil der kleinen und mittleren Betriebe, die an sich bei der Kapitalbeschaffung größere Mühe haben als Großbetriebe.

Diese allgemeinen Gründe wirken fast in jedem Einzelfall mit. Die in der Krise eingetretenen Verluste konnten in zahlreichen Fällen nicht durch Zufuhr von neuem Kapital ausgeglichen werden, so daß die Betriebsmittel zur Bewältigung der mit der Geschäftsbelebung eingetretenen Umsatzsteigerung nicht ausreichten. In 28 % aller Fälle konnte festgestellt werden, daß der Kapitalmangel nur auf die erlittenen Krisenverluste zurückzuführen war.

Eine Anzahl von Betrieben hat zwar ebenfalls durch Krisenverluste gelitten, aber der Kapitalmangel wurde durch andere Ursachen verschärft. 21 % der bearbeiteten Betriebe waren in den Jahren 1927 bis 1930 übermäßig erweitert worden, ihre Rentabilität sank beim Einsetzen der Krise besonders rasch und

stark, sie leiden unter dauernder Illiquidität.

In einigen Fällen, deren Zahl nicht genau feststeht, haben übermäßige Entnahmen in den Jahren vor 1930 den Betrieben zuviel Kapital entzogen. Wir haben oben (S.21ff) die Bedeutung der verhältnismäßig starren Entnahmen für die Lage des mittelständischen Betriebs nach der Depression dargestellt. Hier ist von solchen Fällen die Rede, in denen Unternehmer in den Jahren der Scheingewinne 1) ihren Verbrauch ganz übermäßig erhöhten und auch die künftigen Entnahmen, z.B. durch Aufnahme von Darlehen für private Zwecke, sehr hoch festlegten. In einem Fall baute der Inhaber eines Unternehmens mit einer Bilanzsumme von 120.000.-- RM ein Wohnhaus im Werte von 90.000.-- RM und finanzierte den Bau zum großen Teil mit Fremdkapital. Während bei rechtzeitiger Drosselung übermäßig hoher Entnahmen oft noch die schlimmsten Folgen verhütet werden konnten, mußte die Fortsetzung des hohen Verbrauchs in den Krisenjahren ein Personalunternehmen in große Schwierigkeiten bringen.
In 14 % der bearbeiteten Fälle führten Veränderungen ausländischer Märkte, insbesondere ausländischer Absatzmärkte, zu Umsatzrückgängen und Verlusten. Zum Teil durch Währungsabwertung, zum Teil durch die allgemeine Erschwerung des zwischenstaatlichen Handels, ging in einzelnen Fällen der Umsatz zeitweise bis auf 10 % des Höchststandes zurück. Der Wiederaufbau der Ausfuhr und die Umstellung auf den Inlandsmarkt erforderten weitere Opfer.

Ordentliche Betriebsverluste, die sich nicht auf die Krisenjahre beschränken und allen Anzeichen nach auf mangelnde Wettbewerbsfähigkeit zurückzuführen sind, waren in 13 % aller Fälle an dem bestehenden Kapitalmangel schuld.

---

1) vgl. Schmidt, Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre, Handelshochschule S. 1285.

Eine weitere Gruppe (15 % aller Fälle) braucht zur Erweiterung des Betriebs oder zur Errichtung neuer Betriebe Kapital. Erweitert wurden besonders Betriebe der holzverarbeitenden Industrie, unter diesen hauptsächlich solche, die hochwertige Spezialerzeugnisse liefern. Die Neugründung von Betrieben, besonders in Gegenden, wo bisher bestehende Industrien die Mehrzahl der vorhandenen Arbeitskräfte nicht mehr beschäftigen können, wurde an verschiedenen Stellen in Angriff genommen.
Außerordentliche Ereignisse konnten in einigen Fällen als Ursachen des Kapitalmangels nachgewiesen werden. Es handelt sich zum Teil um zufällige Ereignisse, die entweder den Betrieb oder die Person des Unternehmers getroffen haben.

In einem Fall geriet ein Betrieb der Tabakindustrie dadurch in Kapitalnot, daß die Steuerzeichen vom 1. Januar 1935 an bar bezahlt werden mußten.

Die Ursachen des Kapitalbedarfs der antragstellenden Industriebetriebe sind demnach:

Ursachen:	Anteil in % aller Anträge
1. Krisenverluste, die nicht durch Zuführung neuen Fremdkapitals ausgeglichen werden konnten,	28 %,
2. Neben Krisenverlusten übermäßige Betriebserweiterung in den Jahren vor 1930 und z.T. nach 1930,	21 %,
3. In mehreren Fällen der Gruppen 1 und 2 übermäßige Entnahmen in den Jahren vor 1930	
4. Verluste durch Rückgang des Auslandsabsatzes, sowie durch den Wiederaufbau der Ausfuhr und durch die Umstellung auf den Inlandsmarkt	14 %.
5. Sonstige außerordentliche Verluste verschiedener Art	4 %.

Übertrag	67 %
6. Ordentliche Betriebsverluste durch Wettbewerbsunfähigkeit	13 %.
7. Betriebserweiterungen und Neugründungen	15 %.
8. Sonstige Gründe (z.B. Ausscheiden eines Teilhabers, Zwang zur Barzahlung von Steuerzeichen in der Tabakindustrie)	5 %
	100 %

Bei einer Darlehensgewährung an die Kreditwürdigen unter den antragstellenden Industriebetrieben könnte die Rückzahlung im Durchschnitt frühestens erfolgen:

bei der Gruppe	1	in 5 - 8 Jahren
" " "	2	" 6 - 10 "
" " "	4	" 8 - 10 "
" " "	5	" 4 - 6 "
" " "	6	" 8 - 10 "
" " "	7	" 8 - 10 "
" " "	8	" 6 - 8 "

Unter Berücksichtigung der Größe der einzelnen Gruppen wäre demnach das Kapital in durchschnittlich 7,7 Jahren zurückgezahlt.
Bei der Gruppe „Sonstige Gewerbe", deren Anteil an der Gesamtsumme 3 % beträgt, wären zu nennen:

Krisenverluste, die hauptsächlich von Baugeschäften und Druckereibetrieben angeführt werden (etwa 40%).

Außerordentliche Verluste, bei Baugeschäften z.B. durch Fehlspekulationen und andere Ursachen (etwa 25%)

In zweiter Linie sind ordentliche Betriebsverluste (etwa 20 %) und geplante Betriebserweiterungen (etwa 5 %) die Ursache.

Auf Grund der bisher gemachten Erfahrungen könnten die Kreditwürdigen dieser Gruppe das Kapital in durchschnittlich 6 - 8 Jahren zurückzahlen.

Betrachtet man den gesamten, in den genannten Darlehensgesuchen zum Ausdruck gebrachten Kapitalbedarf hinsichtlich seiner Ursachen und seiner voraussichtlichen Dauer, so gewinnt man folgendes Gesamtbild:

Der Kapitalbedarf ostmärkischer Gewerbebetriebe, der für einen Garantieverband Bayerische Ostmark in Betracht käme, geht zu einem verhältnismäßig großen Teil auf die besonderen wirtschaftlichen Verhältnisse dieses Gebiets zurück. Der hohe Anteil der kleinen und mittleren Industriebetriebe bewirkt, daß der Ersatz des in der Krise verlorenen Kapitals einer besonders großen Zahl von Betrieben schwer und z.T. unmöglich war. Die enge Verflechtung mit internationalen Märkten bewirkte ebenfalls Verluste, die nur schwer durch Zufuhr neuen Kapitals ausgeglichen werden konnten. Daher ist der Anteil des von Industriebetrieben beantragten Kapitals besonders hoch (76 % der Gesamtsumme).

Die Kapitalnachfrage von Seiten der Handwerks-, Handels- und sonstigen gewerblichen Betriebe (13 %, 8 % und 3 % der Gesamtsumme) geht mittelbar zu einem nicht genau feststellbaren Teil auf dieselben Gründe zurück. Im übrigen dürfte sich der Kapitalbedarf dieser Gewerbezweige hinsichtlich seiner Ursachen vom Kapitalbedarf der Handwerks-, Handels- und sonstigen gewerblichen Betriebe anderer Wirtschaftsgebiete nicht wesentlich unterscheiden.

Insgesamt hatten wir für den Kapitalbedarf der bearbeiteten Gewerbebetriebe folgende Ursachen festgestellt:

Die Ursachen des Kapitalbedarfs bei den eingereichten Kreditgesuchen, Gesamtübersicht.

Ursache:	in % der Anträge des Gewerbezweigs Handwerk[1]	Handel	Industr.	Sonst.Gew.[1]
1. Ordentl. Betriebsverluste				
a) durch Fehlkalk. u. andere vermeidbare Ursachen:	25			8
b) durch Wettbewerbsunfähigkeit:	15	15	13	12
2. Außerordentliche Verluste.				
a) Inflations- oder Krisenverluste u. ihre unmittelbaren Folgen:	30	45	28	40
b) Z.T. neben Infl.-u.Krisenverlusten, Verluste durch Fehler in der Geschäftsführung und Kapitaldisposition:				25
übermäßige Betriebserweiterung vor 1930/31:			21	
übermäßige Entnahmen vor 1930:		neben anderen Gründen in etwa 25 % aller Fälle		
c) durch vorübergehende oder dauernde Veränderung der Absatzmärkte, hohe Arbeitslosigkeit unter der Kundschaft:	neben anderen Gründen rund 10 %	12		
Verlust und Wiedergewinnung ausländ.Märkte, Umstellung auf den Inlandsmarkt:			14	
unlauterer Wettbew. durch Großbetr. des Einzelhandels:		5		
d) sonstige außerordentliche Verl. und Kapitalverl.,z.B. durch zufällige Ereignisse persönlicher Art:	15	7	4	
3. Geplante Betriebserweiterungen, Neugründungen und eingetretene Umsatzsteigerungen, für die das vorhandene Kapital nicht ausreicht:	10	4	15	5
4. Sonstige, weder wichtige noch, typische Ursachen:	5	12	5	10
	100	100	100	100

---

1) mangels ausreichender Unterlagen Zahlen z.T. durch Schätzung ermittelt.

Die festgestellten Ursachen des Kapitalbedarfs lassen bereits erkennen, daß es sich fast durchweg um langfristigen Kapitalbedarf handelt. Der Ersatz des aufgenommenen Fremdkapitals wäre nach den Erfahrungen, die mit ähnlichen Krediten gemacht wurden, frühestens in durchschnittlich 5 - 8 Jahren möglich. Die Verwendungszwecke der beantragten Darlehen in den einzelnen Betrieben sind fast durchweg solche, die im allgemeinen Eigenkapital oder langfristiges Fremdkapital verlangen. Es sind die typischen Fälle, in denen bei Aktiengesellschaften Finanzierungen durch Sanierung, Kapitalerhöhung oder durch Ausgabe von Obligationen erfolgen. Besonders der Wiederaufbau von Unternehmungen nach Verlusten (Gruppe 1 u. 2 der Gesamtübersicht) geschieht bei Aktiengesellschaften regelmäßig durch Zusammenlegung und Wiedererhöhung des Aktienkapitals. Gerade in den Jahren nach 1931 waren solche Sanierungsmaßnahmen häufig. Sie erfolgten vielfach aus denselben Gründen, wie sie in der Gesamtaufstellung unter 1 u. 2 genannt sind. Die Gruppe 3 der Gesamtübersicht nennt Fälle, in denen Aktiengesellschaften in der Regel ihr Kapital erhöhen oder Obligationen ausgeben.

III. Die Kreditwürdigkeit der antragstellenden Betriebe.

Die Kreditwürdigkeit eines Kapitalnehmers muß vom privatwirtschaftlichen wie vom gesamtwirtschaftlichen Standpunkt aus beurteilt werden. Streng privatwirtschaftlich gesehen ist ein Kapitalnehmer dann kreditwürdig, wenn er die unbedingte Sicherheit bieten kann, daß er seinen Zins- und Rückzahlungsverpflichtungen pünktlich nachkommt. Wenn ein Kapitalnehmer z.B. ein Grundstück verpfändet, so kann es dem Kapitalgeber vom privatwirtschaftlichen Standpunkt aus gleichgültig sein, wie das Kapital verwendet wird. Selbst wenn es durch fal-

Die festgestellten Ursachen des Kapitalbedarfs lassen bereits erkennen, daß es sich fast durchweg um langfristigen Kapitalbedarf handelt. Der Ersatz des aufgenommenen Fremdkapitals wäre nach den Erfahrungen, die mit ähnlichen Krediten gemacht wurden, frühestens in durchschnittlich 5 - 8 Jahren möglich. Die Verwendungszwecke der beantragten Darlehen in den einzelnen Betrieben sind fast durchweg solche, die im allgemeinen Eigenkapital oder langfristiges Fremdkapital verlangen. Es sind die typischen Fälle, in denen bei Aktiengesellschaften Finanzierungen durch Sanierung, Kapitalerhöhung oder durch Ausgabe von Obligationen erfolgen. Besonders der Wiederaufbau von Unternehmungen nach Verlusten (Gruppe 1 u. 2 der Gesamtübersicht) geschieht bei Aktiengesellschaften regelmäßig durch Zusammenlegung und Wiedererhöhung des Aktienkapitals. Gerade in den Jahren nach 1931 waren solche Sanierungsmaßnahmen häufig. Sie erfolgten vielfach aus denselben Gründen, wie sie in der Gesamtaufstellung unter 1 u. 2 genannt sind. Die Gruppe 3 der Gesamtübersicht nennt Fälle, in denen Aktiengesellschaften in der Regel ihr Kapital erhöhen oder Obligationen ausgeben.

III. Die Kreditwürdigkeit der antragstellenden Betriebe.

Die Kreditwürdigkeit eines Kapitalnehmers muß vom privatwirtschaftlichen wie vom gesamtwirtschaftlichen Standpunkt aus beurteilt werden. Streng privatwirtschaftlich gesehen ist ein Kapitalnehmer dann kreditwürdig, wenn er die unbedingte Sicherheit bieten kann, daß er seinen Zins- und Rückzahlungsverpflichtungen pünktlich nachkommt. Wenn ein Kapitalnehmer z.B. ein Grundstück verpfändet, so kann es dem Kapitalgeber vom privatwirtschaftlichen Standpunkt aus gleichgültig sein, wie das Kapital verwendet wird. Selbst wenn es durch fal-

schen Einsatz verloren geht, und wenn dabei der Gesamtwirtschaft beträchtlicher Schaden entsteht, erleidet der Kapitalgeber keinen Verlust. Wird die Frage: Kreditgewährung oder nicht? nur von diesem Standpunkt aus beurteilt, dann erhalten z.B. auch solche Betriebe Kredit, die nur einen geringen oder keinen Ertrag herauswirtschaften, oder die sogar das gegebene Kapital aufzehren.

Gesamtwirtschaftlich gesehen entsteht dadurch in mehrfacher Hinsicht beträchtlicher Schaden. Einmal werden erarbeitete und ersparte Gütervorräte vernichtet, die bei richtiger Verwendung die Ergiebigkeit der Arbeit hätten steigern können. Ferner können während des Kapitalverzehrs andere Betriebe z.B. durch Schleuderpreise Schaden leiden. Daß diese Überlegungen bei der Kreditgewährung nur allzu oft außer acht gelassen worden sind, dafür ließen sich zahlreiche Beispiele anführen.

Es ist daher ein unbestreitbarer Fortschritt für die Kapitalverteilung, wenn ein Garantieverband die oft zu einseitige Betonung der Sicherheitsrücksichten aufgibt zugunsten einer mehr den Interessen der Gesamtwirtschaft dienenden Betrachtungsweise des einzelnen Kreditfalls. Der Garantieverband muß, da ihm die üblichen bankmäßigen Sicherheiten in geringerem Maße zur Verfügung stehen, in höherem Maße nach dem einzelnen Verwendungszweck und seiner Ergiebigkeit fragen, und damit dient er, gewollt oder nicht, gesamtwirtschaftlichen Interessen. Vielleicht können die Garantieverbände auf diese Weise dazu beitragen, daß allmählich eine andere Auffassung vom Kapitaleigentum und den damit verbundenen Pflichten Raum gewinnt, die den Begriff Kapital nicht mehr so einseitig vom Standpunkt des Gläubigers und seinen Rechten aus betrachtet. Grund und Boden ist nach Volksanschauung und Rechtsprechung längst nicht mehr unbeschränktes Privateigentum schlechthin. Kapital darf gleichfalls nicht nur als Recht betrachtet

werden. Es ist erarbeiteter Gütervorrat, dessen Besitz unbeschadet der Einzelinteressen - die Verpflichtung auferlegt, das Erarbeitete so zu verwenden, daß es seinem Zweck dient, und nicht verloren geht oder gar der Allgemeinheit Schaden zufügt. Für diese Auffassung Raum zu gewinnen, wäre der Garantieverband geeignet, denn er erzieht alle Beteiligten zu einer genauen Prüfung der einzelnen Kapitalverwendungszwecke.

Wenn wir also die Kreditwürdigkeit der vorliegenden Kapitalnachfrage im Hinblick auf den Garantieverband Bayerische Ostmark prüfen, so sind unsere Überlegungen folgende:

Vollwertige bankmäßige Sicherheiten stehen uns in keinem Fall zur Verfügung. Wir müssen daher den einzelnen Verwendungszweck und seine Ergiebigkeit näher betrachten und können dabei nur solche Kapitalnehmer für kreditwürdig erachten, die mit dem aufgenommenen Kapital mindestens die Zinsen herauswirtschaften, und die innerhalb der Kreditdauer das aufgenommene Fremdkapital durch Eigenkapital ersetzen können. Darüber hinaus darf der Betrieb, nachdem er seinen Optimalzustand erreicht hat, in seiner Ertragskraft nicht wesentlich von den übrigen gewerblichen Betrieben abweichen; streng genommen dürfte nur immer der jeweils ertragreichste Betrieb Kredit erhalten, wenn das vorhandene Kapital in einer für die Allgemeinheit möglichst nutzbringenden Weise angelegt werden soll. Gewiß läßt sich dieser zuletzt entwickelte Grundsatz nicht praktisch durchführen, aber es ist gut, wenn diejenigen, die über Kapital verfügen, sich gelegentlich daran erinnern.

Wohl gibt es andere Gesichtspunkte, unter denen es richtig sein kann, auch wenig ertragreichen, ja sogar verlustbringenden Betrieben, Kredite und Zuschüsse zu gewähren.
Aber derartige Maßnahmen fallen durchaus in das Gebiet der Wirtschaftspolitik und gehören nicht

zu den Aufgaben einer privatwirtschaftlichen Einrichtung, wie sie ein mit Bankkapital arbeitender Garantieverband nun einmal ist. Für ihn gilt der Grundsatz, daß der Ertrag der durch ihn finanzierten gewerblichen Betriebe nicht wesentlich unter dem durchschnittlichen Ertrag der übrigen Betriebe liegen darf, daß mit Hilfe des gewährten Kredits mindestens die zu berechnenden Zinsen herausgewirtschaftet werden müssen, und daß die vertragliche Rückzahlung die Liquidität nicht zu stark beeinträchtigt.
Betrachten wir unter diesen Gesichtspunkten die antragstellenden Betriebe.
Bei den Handwerksbetrieben konnten in den wenigsten Fällen zahlenmäßige Untersuchungen über den gegenwärtigen und zukünftigen Ertrag angestellt werden. Es wurden daher bei der Prüfung der Kreditwürdigkeit hauptsächlich berücksichtigt:

1. Die persönlichen Eigenschaften des Meisters.
2. Die Verhältnisse des Handwerkszweiges am Betriebsort.
3. Die Frage, ob bis auf das erforderliche Kapital alle Voraussetzungen für ein erfolgreiches Arbeiten gegeben waren.
4. Die Frage, ob der Handwerker nach der Kreditgewährung genügend gute Beschäftigung bei ausreichenden Preisen finden würde.

Erst wenn diese Prüfung günstig ausgefallen ist, und wenn insbesondere neben den künftigen Betriebserfolgen die persönliche Zuverlässigkeit des Meisters nicht in Zweifel zu ziehen ist, bezeichnen wir einen Betrieb als kreditwürdig. Da in den bearbeiteten Fällen von den Handwerksmeistern fast ausnahmslos vorliegende Aufträge zu auskömmlichen Preisen nachgewiesen wurden, waren für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit hauptsächlich die persönlichen Eigenschaften des Meisters sowie der Verhältnisse des Betriebs und des örtlichen Handwerkszweigs maßgebend. Demnach konnten von den 580

bearbeiteten Handwerkergesuchen 470, das sind rund 81 %, als kreditwürdig bezeichnet werden. Da aus der Zahl der eingegangenen Gesuche diejenigen von vornherein ausgeschieden sind, denen die fehlende Kreditwürdigkeit ohne weiteres angesehen wurde, ist der genannte Prozentsatz unerheblich. Es genügt, daß etwa 470 kreditwürdige Handwerksbetriebe mit einer beantragten Gesamtsumme von rund 315.000.-- RM unmittelbar keinen Kredit erhalten konnten.
Verteilt man die 110 nicht kreditwürdigen Betriebe auf die nach den Ursachen des Kapitalbedarfs gebildeten Gruppen, so entfallen 78 auf die Gruppe „Mangelnde Wettbewerbsfähigkeit". Bei den übrigen 9 Betrieben dieser Gruppe besteht begründete Aussicht, daß die Wettbewerbsfähigkeit wieder hergestellt werden kann. Die restlichen 32 Fälle verteilen sich auf die Gruppe „Betriebsverluste durch Fehlspekulation und ähnliches" (13 Betriebe), Sonstige außerordentliche Verluste" (8 Betriebe), „Geplante Betriebserweiterungen" (5 Betriebe) und „Ohne typische Gründe" (6 Betriebe).

Bei den Handelsbetrieben waren die zahlenmäßigen Grundlagen der Beurteilung insofern besser, als in der Regel wenigstens über die Jahresumsätze und über die wichtigsten Kosten Angaben gemacht werden konnten. Entscheidend für die Kreditwürdigkeit ist hier der voraussichtlich dauernd erzielbare Umsatz. Hieß es in den Gesuchen der Handwerker fast regelmäßig „ich habe Aufträge, aber nicht genügend Mittel für Rohstoff, Zubehör und Löhne", so wurde bei den Handelsbetrieben gewöhnlich angegeben: „das Geschäft geht besser, aber mein Lager ist zu klein". Wenn die Prüfung ergab, daß tatsächlich bei ausreichendem Lagerbestand auf die Dauer ein angemessener Umsatz zu erwarten war, und wenn die persönlichen Eigenschaften des Händlers, die Verhältnisse seines Betriebs und des örtlichen Geschäftszweiges, zu keinen Bedenken Anlaß gaben, so wurde der Handelsbetrieb als kredit-

würdig angesehen. Von den 205 bearbeiteten Handelsbetrieben konnten demnach 169 mit einer beantragten Summe von 171.000.-- RM als kreditwürdig bezeichnet werden. Unter den 92 Betrieben der Gruppe „Inflations- und Krisenverluste" waren 5 nicht kreditwürdig, bei den übrigen war die Umsatzentwicklung so, daß eine dauernde Rentabilität gewährleistet schien, sobald die Kapitalverluste durch Zuführung neuen Kapitals ausgeglichen waren. Von den 31 Betrieben der Gruppe „Ordentliche Verluste infolge Wettbewerbsunfähigkeit" mußten 27 als voraussichtlich dauernd unrentabel bezeichnet werden. 4 Betriebe könnten durch Reformmaßnahmen gesund gemacht werden.

Die Gruppe „Hohe Arbeitslosigkeit unter den Kunden" enthält 2, die Gruppen „Sonstige außerordentliche Verluste" und „Ohne typische Gründe" je einen nicht kreditwürdigen Betrieb.

Bei den Industriebetrieben können so allgemeine Grundsätze der Beurteilung nicht aufgestellt werden. Hier mußte die Frage der Kreditwürdigkeit in jedem Einzelfall mit besonderer Sorgfalt geprüft werden. In den wenigsten Fällen konnten die gegenwärtigen Verhältnisse zugrunde gelegt werden, da die meisten Betriebe wegen des fehlenden Kapitals nicht auf der Höhe ihrer Leistungsfähigkeit standen und zum Teil sogar mit Verlust arbeiteten. Entscheidend war dann die Frage: ist der Kapitalmangel die einzige oder wenigstens die ausschlaggebende Ursache für die zu geringe Rentabilität, und wird die volle Rentabilität nach menschlichem Ermessen durch einen Kredit wieder herzustellen sein? Erleichtert wurde die Beantwortung dieser Frage in vielen Fällen durch handgreifliche Beweise einer günstigen Umsatzentwicklung, zum Beispiel durch vorliegende Aufträge, ernsthafte Anfragen usw.. Auch die allgemeine Entwicklung einzelner Geschäftszweige bot Anhaltspunkte für die Beurteilung des künftigen Umsatzes. Die Entwick-

lung in einzelnen Geschäftszweigen (z.B. bestimmte Holz- und Steinwaren) erlaubt mit Sicherheit den Schluß, daß die gesamte, bei Vollbeschäftigung erzielbare Jahreserzeugung bestimmter Betriebe Absatz finden wird, wenn sie zu Marktpreisen oder billiger angeboten werden kann.

Nächst der Frage nach dem erzielbaren Umsatz ist also die Frage nach der Gestaltung der Kosten für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit wichtig. Die gegenwärtige Kostengestaltung, auf eine höhere Jahreserzeugung projiziert, gab hierfür Anhaltspunkte. Genaue Berücksichtigung der persönlichen und örtlichen Verhältnisse, Vergleiche mit Betrieben gleicher Art und Größe, mußten das Bild vervollständigen. In einzelnen Fällen, in denen geeignete Zahlen für die Gegenwart fehlten, mußte die künftige Entwicklung vollständig mit Hilfe derartiger Vergleiche und Schlußfolgerungen ermittelt werden.

Als Beispiel sei ein Grenzfall angeführt, in welchem ein Betrieb fast aus dem Nichts heraus wieder aufgebaut und mit Hilfe eines Kredits, dem später Bankkredite folgten, zu einem rentablen und gefestigten Unternehmen gestaltet wurde.

Es handelt sich um ein oberpfälzisches Werk der Holzindustrie, das in der Krise infolge außerordentlicher Verluste seine Zahlungen eingestellt hatte und seitdem still lag. Gebäude und Maschinen waren in das Eigentum einer Bank übergegangen. Im Jahr 1933 unternahm es ein junger Kaufmann, den Betrieb in ganz kleinem Umfang wieder zu eröffnen. Mit Hilfe einiger der in großer Zahl vorhandenen Facharbeiter stellte er hauptsächlich Spezialerzeugnisse her, die auch, infolge der Fach- und Marktkenntnisse des Inhabers, guten Absatz fanden. Natürlich bewirkten die Anlaufkosten und die anfänglich geringe Beschäftigung, daß in der ersten Zeit die Kosten höher waren als der Ertrag. Die Pacht, die an die Bank zu zahlen war, belastete den Betrieb mit hohen fixen Kosten.

Die Vierteljahresbilanzen (s. Anl.VI, Stat.Anh.) spiegeln die Entwicklung des Betriebs in den ersten 3 1/2 Jahren seines Bestehens wieder. Die Bilanzen sind so aufgemacht, daß die Rechnungsabgrenzungsposten jeweils in den übrigen Posten enthalten sind, also z.B. rückständige Löhne unter den übrigen Verpflichtungen. Die Erfolgsrechnungen enthalten die Nettozahlen für die einzelnen Vierteljahre. Sie sind unter sorgfältiger Rechnungsabgrenzung ermittelt, alle betriebsfremden Kosten und Erlöse sind ausgeschieden, so daß die aufgewendeten Kosten und Erträge nur die des eigentlichen Warenumsatzes sind.
Der Betrieb wurde mit rund 4.000.-- RM Eigenkapital und auf Grund zugesagter Lieferantenkredite eröffnet. Schon im 6. Vierteljahr war es gelungen, die Kosten fast auf die Höhe der Erträge zu senken, so daß für die Folgezeit bereits mit kleinen Gewinnen zu rechnen war. Aber die finanzielle Spannung war inzwischen gefährlich groß geworden, eine weitere Umsatzsteigerung aus eigener Kraft war nicht mehr möglich. Das geringe Eigenkapital hatte die Verluste der Anlaufszeit aufgezehrt, einem Vermögen von rund 10.000.-- RM standen Lieferantenschulden von rund 12.000.-- RM gegenüber. In diese Zeit fiel das Kreditgesuch des Unternehmens.

Die entscheidende Frage war: Wird die mit Hilfe des erbetenen Darlehens ermöglichte Jahreserzeugung zu auskömmlichen Preisen absetzbar sein, und wie werden sich bei dem erhöhten Beschäftigungsgrad die Kosten verhalten? Die Zahl der Fach- und Hilfsarbeiter sollte von etwa 8 - 10 auf etwa 30 erhöht werden, die Leistung je Arbeiterstunde konnte dabei durch bessere Arbeitseinteilung gesteigert werden. Außerdem konnten die Kosten für Rohstoffe, Hilfs- und Betriebsstoffe, sowie die Betriebs- und Handlungsunkosten voraussichtlich im Verhältnis zur Betriebsleistung gesenkt werden. Der Anteil der festen Pachtzinsen am Stück der Erzeugung mußte wesentlich sinken. Daß die erhöhte Erzeugung Absatz

finden würde, bewies die große Zahl der eingegangenen Aufträge und Anfragen.

Auf Grund dieser Feststellungen und der persönlichen Eigenschaften des Unternehmers wurde ein Darlehen in Höhe von 15.000.-- RM gewährt, dem sich eine Anzahl von Banken mit einem gemeinsamen Kredit in zunehmender Höhe anschlossen. Schon im Vierteljahr der Kreditgewährung sanken die Kosten auf 93 % des Umsatzes herab, während die Erzeugung auf das dreifache gesteigert werden konnte. Im Jahr 1935 erreichte der Umsatz die 100.000.- RM Grenze , die vor der Kreditgewährung als das erste Ziel angegeben worden war.
Das 1. Halbjahr 1936 brachte einen geringen Rückschlag, der jedoch die Rentabilität fast nicht beeinträchtigen konnte. Die finanzielle Lage besserte sich erheblich, ohne daß allerdings bis zum 30.6.1936 die wünschenswerte Liquidität erreicht werden konnte. Im Verhältnis zu dem im 2. Halbjahr 1936 wieder stark angestiegenen Umsatz war die Finanzierung immer noch unzulänglich, so daß der weitere Ausbau nur allmählich im Weg der Selbstfinanzierung erfolgen konnte. Immerhin wurde auf diesem Weg die Kapitalkraft des Betriebs bereits fühlbar gestärkt. In zunehmendem Maß konnte der Betrieb eigene Maschinen neben den gemieteten verwenden, das Holzlager konnte auf einen Stand gebracht werden, der hohen Anforderungen entspricht. Entgegen den Einkaufsgepflogenheiten (Haupteinkaufszeit Dezember bis März) wurde das Lager im 2. Vierteljahr 1936 nochmals vergrößert und ist damit am 30.6.1936 fast doppelt so groß wie am gleichen Tag des Vorjahres. Der Betrieb ist auf die erwartete und bereits einsetzende neue Umsatzsteigerung vorbereitet.

Bezeichnend ist die an sich unbedeutende Tatsache, daß der Anteil der wenig Kapital erfordernden, aber auch wenig ergiebigen Lohnarbeit am Gesamtumsatz von rund 20 % am Anfang fast auf 0 zurückging

(1. Posten Schneidlohn in der Erfolgsrechnung). Die Firma unterhandelt zur Zeit mit der Grundstückeigentümerin wegen des Rückkaufs von Gebäude und Maschinen. Das Ziel ist, den Betrieb auf die Vollbeschaftigung zu bringen, die bei einer Erzeugung von etwa 300.000.-- RM jährlich erreicht wäre. Hierzu wäre eine Vervollständigung der Maschinen und Anlagen nötig. Die Stückkosten lassen sich, wenn hauptsächlich die Herstellung einiger Spezialerzeugnisse gefördert wird, mit steigendem Umsatz fast ausnahmslos noch weiter senken (s. Anlage VI, letzte Spalte), so daß die Rentabilität des Betriebs nach menschlichem Ermessen auch in Zeiten weniger guter Beschäftigung gesichert ist.
Das ist die Entwicklung eines Betriebs, der Kredit erhielt, obwohl er überschuldet war und mit Verlust arbeitete. Ohne diesen Kredit, den der Betrieb unmittelbar vom Kapitalmarkt nicht erhalten hätte, wäre auch später der Bankkredit nicht gewährt worden. Nur dadurch, daß die Darlehensgläubigerin mit ihren Rechten hinter die Bankgruppe zurücktrat, verstand diese sich ihrerseits zur Kreditgewährung.

Das dargestellte Beispiel ist ein Grenzfall. Die Mehrzahl der übrigen antragstellenden Industriebetriebe bot auch vor einer etwa erfolgten Kreditgewährung ein bedeutend günstigeres Bild. Immerhin zeigt das angeführte Beispiel, wie wenig entscheidend für die Beurteilung eines Betriebs Überschuldung und Verluste sind. Ausschlaggebend ist immer die Ursache der Überschuldung und der Verluste, sowie der künftige Absatz und die künftige Kostengestaltung. Diese selbstverständliche Tatsache wird aber in der Praxis noch nicht genügend beachtet. Immer wieder wird, wenn es sich um Fragen der Kreditgewährung oder um Entscheidungen über Betriebe in kritischen Lagen handelt, dem augenblicklichen Vermögensstand und den -vielleicht zufälligen- Ergebnissen der letzten Jahre zuviel, den eigent-

lichen Ursachen guter oder schlechter Geschäftsergebnisse und der voraussichtlichen Weiterentwicklung zu wenig Bedeutung beigelegt.

Der Verfasser hatte wiederholt mit Fällen zu tun, in denen lebensfähige und z.T. aussichtsreiche Unternehmungen von Banken , Anwälten und Gerichten für verloren gegeben wurden, nur weil sie wirklich oder scheinbar überschuldet waren.

In einem Fall war ein Unternehmen durch zu rasche Ausdehnung stark illiquid geworden und trat an seine Gläubiger wegen eines Zahlungsaufschubs heran. Seine hochwertigen Spezialerzeugnisse hatten steigende Nachfrage gefunden, die Aussichten für die weitere Entwicklung des Absatzes waren denkbar gut. Die Vertreter, diese Kenner der Märkte, berichteten einstimmig und glaubhaft, daß große Umsätze zu erwarten seien. Die Gläubigerversammlung und das Gericht, bei dem auf Drängen einiger Gläubiger ein Vergleichsantrag eingereicht wurde, stellten Überschuldung fest, der Betrieb endete durch Konkurs. Die Überschuldung in der Liquidationsbilanz kam dadurch zustande, daß das Unternehmen hohe Aufwendungen für Versuche, Muster und Reklame gemacht hatte. Diese Aufwendungen wären bei den erzielten auskömmlichen Preisen in wenigen Jahren wieder hereingeholt worden, in einer Liquidationsbilanz mußten sie mit Null angesetzt werden. Das statische Denken einiger ängstlicher Gläubiger und Nichtfachleute kostete einen aussichtsreichen Betrieb. Andererseits werden oft auf Grund von günstigen Vermögensverhältnissen und guten Sicherheiten Kredite gewährt, die nicht immer vertretbar sind. Die Art, wie ein Garantieverband Kredit gewähren muß, kann ein Beispiel für richtige Kapitalverwendung sein.
In unserem Grenzbeispiel war nur ein ganz geringer Teil des zur Vollbeschäftigung und vollen Rentabilität nötigen Kapitals vorhanden. Für die Beurteilung der Lage nach erreichter Vollbeschäf-

tigung gab es nur wenige genaue Anhaltspunkte. Sowohl der voraussichtliche Umsatz, als auch die voraussichtlichen Kosten bei diesem Umsatz, mußten durch Schlußfolgerungen ermittelt werden, die sich nur zu einem kleinen Teil auf den gegenwärtigen Verhältnissen des Betriebs, zum großen Teil auf der Beurteilung der Marktverhältnisse, Vergleichen mit anderen Betrieben und Erfahrungen allgemeiner Art, aufbauten. In der Regel waren natürlich die antragstellenden Betriebe von dem Punkt ihrer Vollbeschäftigung und vollen Rentabilität nicht so weit entfernt wie der Betrieb unseres 1. Beispiels, so daß die Beurteilung der Kreditwürdigkeit in viel höherem Maß auf den gegenwärtigen Betriebsverhältnissen aufgebaut werden konnte.

Häufig waren solche Fälle, in denen Betriebe ihre mit verhältnismäßig niedrigen Kosten hergestellten Erzeugnisse gut verkaufen konnten, in denen aber zur Erreichung der Vollbeschäftigung eine oft nur kleine Kapitalmenge fehlte, so daß die volle Rentabilität trotz guter Marktstellung und günstiger Kostengestaltung nicht erreicht werden konnte. Wiederholt mußten derartige Betriebe, obwohl dringende Aufträge vorlagen, die Arbeit halbe oder ganze Tage unterbrechen, um aus den eingehenden Zahlungen Mittel für die laufenden Verpflichtungen anzusammeln. In solchen Fällen war es meist nicht schwer, zu beurteilen, ob der Betrieb bei Vollbeschäftigung seine Erzeugnisse absetzen könnte und wie sich die Kosten dann verhalten würden.

Als Beispiel sei ein Betrieb der keramischen Industrie angeführt, der, wie in dem Geschäftszweig üblich, mit hohem Anlagevermögen arbeitet (1.Stat. Anhang,Anl. VII). Veränderungen des Umsatzes wirken sich stark auf die Rentabilität aus. Das zu geringe Betriebskapital gestattete den ausreichenden und rechtzeitigen Bezug der notwendigen Rohstoffe und die Bildung von genügend hohen Fertigwarenvorräten nicht. Infolgedessen kam der Betrieb

lange Zeit über einen Umsatz von 80.000.-- RM jährlich nicht hinaus, während bei Vollbeschäftigung ein Umsatz von etwa 110.000.-- RM hätte erzielt werden müssen. Die fehlende Kapitalspitze war ganz gering. Bei einem investierten Kapital von rund 130.000.-- RM waren nach den angestellten Ermittlungen zusätzliche 8 - 10.000.-- RM erforderlich, um die Spannung zu überwinden.

Es konnte zu Beginn des 2. Halbjahres 1934 ein Kredit von 6.000.-- RM gegeben werden. Sofort stieg der Umsatz von 41.000.-- RM im 1. Halbjahr auf 45.000.-- RM im 2. Halbjahr. Während im 1. Halbjahr der Gewinn gleich null war, wurde im 2. Halbjahr ein Gewinn von immerhin 1.300.-- RM erzielt. Er war noch klein, weil in diesem Halbjahr Eilaufträge aus den vorhergehenden Monaten zu verhältnismäßig hohen Kosten ausgeführt wurden, damit die Kundschaft nicht verloren ging.

1935 konnte der Umsatz noch weiter gesteigert werden, der Gewinn erreichte die bei etwa 90.000.-- RM Jahresumsatz erzielbare Höhe. Der weitere Ausbau kann im Weg der Selbstfinanzierung erfolgen.

Während auch das soeben angeführte Beispiel von einem Betrieb handelt, der infolge unzureichender Kapitalausstattung ohne Gewinn arbeitete, lagen in vielen Fällen die Dinge für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit insofern einfacher, als zwar auch die Betriebsmittel knapp und infolgedessen die Rentabilität ungenügend, aber doch nicht gleich null war. In einigen Fällen wurden sogar befriedigende Gewinne erzielt, die dann nach der Restfinanzierung auf die optimale Höhe gebracht werden konnten.

Um einen falschen Eindruck zu vermeiden, sei hier eingeschaltet, daß für uns Rentabilität und Gewinn Maßstab für die Lebensfähigkeit und Güte eines Unternehmens und keineswegs letztes Ziel wirtschaftlicher Tätigkeit sind. Für ein gemeinnütziges Kreditunternehmen, und auch für einen Garantieverband,

muß es sich in erster Linie darum handeln, Arbeitsplätze zu schaffen und zu erhalten und die Kraft eines Wirtschaftsgebiets durch Dienst an seinen lebensfähigen Betrieben zu erhöhen, entsprechend dem Grundsatz, daß die Wirtschaft nicht um der Gewinne wegen da ist, sondern für die arbeitenden und verbrauchenden Menschen. Merkmal der Lebensfähigkeit eines Betriebs aber ist, daß auf die Dauer die Erträge größer sein müssen als die Kosten, und dieser Größenunterschied kommt zum Ausdruck in den erzielten Gewinnen.

Da besonders aus der Zahl der Industriebetriebe alle offensichtlich nicht kreditwürdigen Unternehmungen für die Bearbeitung ausgeschieden wurden, erwiesen sich von den 221 verbleibenden Antragstellern 189 mit einer Gesamtsumme von 1,86 Millionen RM als unbedingt kreditwürdig. Weitere 6 Betriebe mit einer Gesamtsumme von rund 53.000.-- RM sind hinsichtlich ihrer Kostengestaltung wettbewerbsfähig, hier waren aber die Marktverhältnisse nicht so, daß der Absatz der gesamten Erzeugung dauernd gesichert schien.

Insgesamt können wir rund 190 Betriebe mit einer beantragten Summe von 1,87 Millionen RM als kreditwürdig betrachten. Die Aufteilung der 32 nicht unbedingt kreditwürdigen Betriebe auf die nach den Ursachen des Kapitalbedarfs gebildeten Gruppen ist:
23 Betriebe entfallen auf die Gruppe „Ordentliche Betriebsverluste", die übrigen 6 Betriebe dieser Gruppe könnten reorganisiert werden. Auf die Gruppe „Neben Krisenverlusten übermäßige Erweiterung" fallen 3, auf die Gruppen „Verluste durch Rückgang des Auslandsabsatzes", „Geplante Erweiterungen und Neugründungen" und „Sonstige außerordentliche Verluste" je 2 Betriebe.

Bei der Gruppe „Sonstiges Gewerbe" mußte bei der Beurteilung der Kreditwürdigkeit in den einzelnen Fällen ganz verschieden verfahren werden, je nach

der Art des Betriebs und je nachdem, ob es sich um ein nach kaufmännischen Grundsätzen geführtes Unternehmen oder um einen handwerksähnlichen Betrieb handelte.

Verhältnismäßig einfach war die Beurteilung bei denjenigen Betrieben, die nachweislich nur infolge außerordentlicher Umstände zu wenig Kapital besaßen. Ein Baumeister hatte durch eine unglückliche Fehlspekulation einen großen Teil seiner Betriebsmittel verloren und war seitdem außerstande, größere Arbeiten auszuführen. Die Bautätigkeit ist aber an dem Ort seines Betriebs, wie fast überall, auf Jahre hinaus sehr groß, so daß bei ausreichenden Mitteln auch dieser Betrieb dauernd lohnende Beschäftigung hätte. Da die fachliche Tüchtigkeit des Unternehmers außer Frage stand - die unglückliche Spekulation war als einmaliger Mißgriff zu werten- konnte der Betrieb ohne weiteres als kreditwürdig betrachtet werden.

In einer Reihe von Fällen waren offensichtlich Krisenverluste am Kapitalmangel schuld, während jetzt sowohl ausreichende Beschäftigung, als auch günstige Kostenlage - die ja bei handwerksähnlichen Betrieben hauptsächlich von der Eignung des Unternehmers abhängt - gesichert sind. Eine Reihe solcher Betriebe konnte als kreditwürdig betrachtet werden. In anderen Fällen handelte es sich auch in dieser Gruppe von Gewerbebetrieben nicht um ungenügend finanzierte, sondern um aufstrebende Unternehmungen, die ihren vermehrten Kapitalbedarf nicht am Kapitalmarkt decken konnten.

Im übrigen wurden auch hier wieder Fälle beobachtet, in denen mangelnde persönliche und fachliche Eignung des Unternehmers, Verkennung der Marktverhältnisse bei der Geschäftsgründung und ähnliche unheilbare Mängel dem Kapitalbedarf zugrunde lagen. Im ganzen können von den 80 Betrieben „sonstiges Gewerbe" 53 mit einer beantragten Summe

von rund 56.000.-- RM als kreditwürdig bezeichnet werden. Die nicht kreditwürdigen verteilen sich auf die Gruppen „Ordentliche Betriebsverluste" (15 Betriebe), „Außerordentliche Verluste" (6 Betriebe), „Krisenverluste" (5) und „Sonstige Ursachen" (1).

Insgesamt waren also von den von April 1934 bis April 1935 eingereichten und bearbeiteten Kreditgesuchen gewerblicher Betriebe folgende Antragsteller kreditwürdig:

	Betriebe	beantragte Summe in 100.-- RM
Handwerk	470	315
Handel	169	171
Industrie	190	1870
Sonst.Gewerbe	53	56
	882	2412

Die Richtigkeit der bei der Prüfung der Kreditwürdigkeit angewandten Untersuchungsmethoden beweist der Verlauf der auf Grund dieser Untersuchungen tatsächlich eingegangenen Kreditverhältnisse. Wie bereits ausgeführt, wurden von der Ostmark-Selbsthilfe G.m.b.H. eine größere Zahl von Darlehen gewährt, die sich hinsichtlich ihrer Höhe und der Zusammensetzung der Kapitalnehmer von den angeführten Fällen in keiner Weise unterscheiden. Es wurden auch unter den als kreditwürdig befundenen Antragstellern nicht diejenigen ausgewählt, welche die besten Sicherheiten stellen konnten, sondern es waren vorwiegend Arbeitsbeschaffungsbelange maßgebend.
Von den in der dargestellten Weise geprüften und als kreditwürdig befundenen Darlehensnehmern enttäuschte bis Juni 1936 kein einziger die Erwartungen, die auf seine günstige Entwicklung gesetzt waren. Sämtliche Betriebe erwiesen sich tatsächlich

als kreditwürdig. Die meisten haben den Zustand der optimalen Beschäftigung bei auskömmlichen Preisen entweder erreicht oder befinden sich auf dem Wege dazu, alle aber sind in der Lage, das aufgenommene Kapital zu verzinsen und zurückzuzahlen, was von der Gesamtheit der kreditnehmenden Gewerbebetriebe nicht gesagt werden kann. Hinsichtlich der Rückzahlung gilt nur die bereits erwähnte Einschränkung, daß sie nicht so kurzfristig erfolgen kann, wie manche Kapitalnehmer zunächst angenommen hatten. In den Verträgen wurden zum Zweck der besseren Kontrolle möglichst kurze Rückzahlungsfristen festgesetzt, wobei von Anfang an die Absicht bestand, im Bedarfsfall die Fristen zu verlängern. Diese Notwendigkeit lag bei fast allen Krediten vor, die auf wesentlich kürzere als die angegebenen Durchschnittsfristen gewährt worden waren.

C. Aufgaben, Aufbau, Wirkung und Grenzen eines Garantieverbandes Bayerische Ostmark.

I. Die bearbeitete Kapitalnachfrage als Aufgabengebiet.

Wir haben im vorhergehenden Abschnitt die innerhalb eines Jahres an einer Stelle zusammengeströmte Kapitalnachfrage ostmärkischer Gewerbebetriebe, die auf dem üblichen Weg keinen Kredit erhalten konnten, hinsichtlich der Ursachen und der Dauer des Kapitalbedarfes und der Kreditwürdigkeit der Antragsteller untersucht. Inwieweit kommt diese Nachfrage als Aufgabengebiet eines Garantieverbandes Bayerische Ostmark in Betracht?

Der Bedarf der kreditwürdigen Gesuchsteller, nach der Höhe der Einzelkredite geordnet, war folgender:

Kredithöhe RM	Zahl der Kredite	Beantr. Summe in 1000 RM
bis 5000	679	631
5000-7500	39	143
7500-10000	77	652
10000-12500	42	476
12500-15000	16	209
über 15000	11	201
	864	2312

Ein Garantieverband Bayerische Ostmark, der diese Nachfrage befriedigen will, muß sich vom Rhein-mainischen Garantieverband in zwei wesentlichen Punkten unterscheiden.

Zunächst muß die Höchstgrenze des einzelnen Kredits bei etwa 20.000.-- RM angesetzt werden. Bei einer Höchstgrenze von 5.000.- RM könnten nur rund 26 % der beantragten Kreditsumme gewährt werden. Der Rhein- Mainische Garantieverband ist von Anfang an mehr auf den kleinen Kreditnehmer aus den Kreisen der Hausbesitzer, Handwerker und sonstigen kleinen Gewerbetreibenden zugeschnitten. Es besteht aber kein Grund, anzunehmen, daß sich das Grundprinzip des Garantieverbandes, durch Zusammenfaßen einer großen Zahl von Kreditrisiken das Risiko zu verteilen, nicht auch auf Kredite von größerer durchschnittlicher Höhe anwenden läßt. Der Risikoausgleich kann hier ebenso wirksam werden wie beim Rhein- Mainischen Garantieverband, denn bei sorgfältiger Auswahl der Kreditnehmer sind nach den in der Bayerischen Ostmark gemachten Erfahrungen auch Kredite von 10.000.- RM und mehr an Industriebetriebe im Durchschnitt ebenso sicher wie die kleinen Kredite des Rhein- Mainischen Ga-

rantieverbandes einerseits und wie gleichgroße, bankmäßig gesicherte Kredite andererseits. Auch der Kurmärkische Garantieverband hat seine Höchstkreditgrenze für den Einzelfall auf 20.000.- RM festgesetzt, und nach Allem, was über diesen Garantieverband bekannt geworden ist, kann nicht angenommen werden, daß diese Regelung sich nicht bewährt hat. Aus diesen Gründen, besonders aber auf Grund der Erfahrungen, die in der Ostmark mit Krediten gleicher Art in Höhe von 10.000.- RM und mehr gemacht wurden, halten wir es für möglich, daß ein Garantieverband Bayerische Ostmark Kredite bis zu 20.000. - RM gewährt.

Im Gegensatz zum Rhein- Mainischen Garantieverband, der Kredite bisher nur auf 2 Jahr garantieren konnte, wäre die Kreditdauer in der Bayerischen Ostmark auf mindestens 7 - 8 Jahre, besser auf 10 Jahre festzusetzen. Eine 2-jährige Kreditdauer ist für Kredite an Gewerbebetriebe zu kurz. Für die Finanzierung von nicht allzu großen Hausreparaturen mag diese Kreditfrist ausreichen. Ein Gewerbebetrieb kann, wie bereits ausgeführt, das aufgenommene Kapital in der Regel nicht so schnell durch Eigenkapital ersetzen. Ähnlich heißt es im Geschäftsbericht des Rhein- Mainischen Garantieverbandes für 1935, in dem festgestellt wird, daß „manche Arbeit schaffende Maßnahme ...." nicht hätte zurückgestellt werden müssen, „wenn eine längere Rückzahlungsfrist hätte bewilligt werden können" 1), und daß sich eine Verlängerung der Kreditfristen in vielen Fällen als notwendig erwiesen habe. Unseres Erachtens hat man bei der Gründung des Rhein- Mainischen Garantieverbandes die kurze Kreditfrist hauptsächlich gewählt in der richtigen Erwägung, daß diese damals neue Einrichtung zunächst in einer leicht zu überblickenden Zeitspanne erprobt werden müsse, und nicht gleich auf eine größere Reihe von Jahren Risiken eingehen und Bürgschaften fordern und geben

---

1) a.a.O., S. 8.

könne. Auch ist zu vermuten, daß die Beteiligung der Banken und sonstigen Bürgen bei wesentlich höherer Garantiezeit weit geringer gewesen wäre. Nachdem sich nun der dem Garantieverband zugrunde liegende Gedanke als richtig erwiesen hat, muß angenommen werden, daß sich dieser Gedanke auch bei Krediten mit längerer Rückzahlungsfrist bewährt.
Gewiß wächst das Kreditrisiko mit der Kreditfrist. Die allgemeine Unsicherheit des menschlichen Lebens und jeder wirtschaftlichen Betätigung fallen umso schwerer ins Gewicht, je länger die Zeit zwischen der Kapitalhingabe und der vertraglichen Rückzahlung ist. Das Risiko wird unter sonst gleichen Umständen bei einem Kredit auf 30 Jahre sicher mehr als 10 mal so hoch eingeschätzt, wie bei einem Kredit auf 3 Jahre, vorausgesetzt, daß nicht Sicherheiten geboten sind, die für wertbeständig gehalten werden.1) Dazu kommt, daß bei Krediten an Gewerbebetriebe lange Fristen in Krisenzeiten hineinreichen können.

Aber wir halten alle diese Gründe nicht für durchschlagend. Wohl ist kein Volk gegen Schicksalsschläge geschützt, die in seiner Wirtschaft Verwüstungen anrichten können, und wenn ein solches Schicksal hereinbricht, dann ist eine 1. Hypothek - von Währungsschwankungen abgesehen - eine bessere Sicherheit als die Bürgschaft eines noch so guten Garantieverbandes, dessen Schuldnerbetriebe von der Katastrophe zum großen Teil vernichtet werden können. Abgesehen davon, daß in einem solchen Fall vermutlich schwerere Opfer zu beklagen wären als der Verlust von einigen Millionen Bankkapital, dürften selbst dann verbandsgarantierte Kredite nicht schlechter sein als sonstige Kredite an Gewerbebetriebe, einschließlich der Anleihen und Beteiligungskredite an Aktiengesell-

---

1) Vgl. auch Schmalenbach, Kapital, Kredit, Zins, Leipzig 1933, S. 115 ff.

schaften. Was schwere Krisen und sonstige Notzeiten anbelangt (und nur solche allgemeinen Einflüsse könnten das Prinzip der Risikoverteilung durch den Garantieverband unwirksam machen), so glauben wir, daß solche Gefahren seit Jahrzehnten niemals ferner lagen als heute. Und selbst für den Fall einer Krise muß angenommen werden, daß die von einem Garantieverband nach sorgfältiger Prüfung des Verwendungszweckes gegebenen Kredite sicherer wären, als viele, gegen vermeintliche Sicherheiten und dafür umso sorgloser gegebene Kredite in der letzten Krise waren. Die Gesamtheit der Kapitalgeber könnte durch nichts mehr dazu beitragen, das Hereinbrechen einer neuen Krise zu verhindern, als durch eine ebenso sorgfältige Prüfung der Kapitalverwendungszwecke, wie sie ein Garantieverband Bayerische Ostmark ausüben müßte. Aus diesen Gründen sehen wir keine Bedenken gegen eine 6 - 8 jährige, in Ausnahmefällen 10- jährige Kreditgewährung durch den Garantieverband Bayerische Ostmark.

Die unmittelbar nicht befriedigte Kapitalnachfrage kreditwürdiger Gewerbebetriebe betrug, soweit sie sich in Kreditgesuchen an die genannte Zentralstelle äußerte, von April 1934 bis April 1935 rund 2,4 Millionen RM. Die Entwicklung seit April 1935 beweist, daß vorläufig mit einem beträchtlichen jährlichen Zugang gerechnet werden muß, sobald ein Garantieverband neue Möglichkeiten der Kreditgewährung bietet. Der Zugang gleichartiger Nachfrage 1935/36 muß auf Grund der gemachten Erfahrungen auf mindestens 1.52 Millionen RM geschätzt werden, und es ist anzunehmen, daß diese Nachfrage vorläufig anhält. Mit der zunehmenden Gesundung der vorhandenen lebensfähigen Betriebe werden allen Anzeichen nach die durchschnittliche Höhe und Dauer der beantragten Einzelkredite abnehmen. Der Bedarf an verhältnismäßig hohen Krediten, der bisher infolge des Ausnahmezustandes, in dem sich die ostmärkischen Betriebe befanden,

vorwiegend war, wird allmählich von dem Bedarf an eigentlichen Mittelstandskrediten bis zu 10.000.- RM abgelöst werden.

Sowohl die näher betrachtete Nachfrage des Jahres 1934/35 als auch die seitdem geäußerte und allen Anzeichen nach zu erwartende Nachfrage bildet für einen Garantieverband Bayerische Ostmark ein großes Aufgabengebiet.

II. Der Aufbau.

Wir haben oben (S.74) die Garantieverbände eingeteilt in

a) solche, deren Rückgaranten private Unternehmungen sind, die keine verbandsgarantierten Kredite zu nehmen beabsichtigen,
b) solche, deren Rückgaranten öffentliche Körperschaften sind,
c) solche, deren Rückgaranten Unternehmungen sind, die verbandsgarantierte Kredite in Anspruch nehmen wollen,
d) solche, deren Rückgaranten Banken sind, die verbandsgarantierte Kredite gewähren wollen.

Die unter d) benannten hatten wir als eigentliche Garantieverbände bezeichnet. Wir halten diese Form des Garantieverbandes grundsätzlich für die zweckmäßige und richtige. Die unter a - c genannten Arten haben zum Teil den Charakter anderer privater und öffentlicher Maßnahmen. Die Bürgschaft privater Unternehmungen, die keine verbandsgarantierten Kredite in Anspruch nehmen wollen (a), ist, wie bereits ausgeführt, als reine Wohltätigkeitshandlung nicht geeignet, Grundlage einer wirtschaftlichen Einrichtung zu bilden. In der Bayerischen Ostmark wäre der Einbau dieser Sicherheit in das Garantiekapital in größerem Umfange deshalb besonders bedenklich, weil in einem solchen Notstandsgebiet alle, auch die vollständig gesunden Betriebe, besonders sorgfältig vor der Gefahr betriebsfremder Kapitalverluste geschützt werden müssen,

wie sie eine Bürgschaft nun einmal mit sich bringt. Der Wirtschaft des Gaues wäre ein schlechter Dienst erwiesen, wenn durch die Tätigkeit des Garantieverbandes Unternehmungen zur Erfüllung hoher Bürgschaftsverpflichtungen herangezogen werden müßten, die dadurch vielleicht selbst in ihrer Marktstellung beeinträchtigt würden. Nur wenn diese Bürgschaften unbeteiligter Privatunternehmungen in jedem Einzelfall so klein sind, daß in wenigen Jahren entsprechende Rücklagen gebildet werden können, halten wir es für vertretbar, die Wirkungsmöglichkeit des Garantieverbandes Bayerische Ostmark durch solche Bürgschaften zu vergrößern.

Die Bürgschaft öffentlicher Körperschaften (b), die beim kurmärkischen Garantieverband das gesamte Garantiekapital bildet, unterscheidet sich dem Wesen nach nicht von sonstigen Unterstützungsmaßnahmen der öffentlichen Hand. Wenn öffentliche Mittel zur Finanzierung gewerblicher Betriebe eingesetzt werden sollen, dann ist unter Umständen die Form des Garantieverbandes insofern der unmittelbaren Darlehensgewährung vorzuziehen, als dadurch sofort ein Vielfaches der verfügbaren Summe flüssig gemacht werden kann.

Soll aber ein eigentlicher Garantieverband gebildet werden, dessen Wirkung auf dem Prinzip des Risikoausgleichs beruht, dann halten wir eine Bürgschaft öffentlicher Körperschaften in größerem Umfang für bedenklich, besonders dann, wenn diese Körperschaften vor den beteiligten Banken zur Deckung von Verlusten herangezogen werden sollen. In diesem Fall besteht die Gefahr, daß die Auslese der Kreditnehmer nicht so sorgfältig erfolgt, wie es nach den in der Ostmark gesammelten Erfahrungen unbedingt nötig ist, und daß auch solche Betriebe Kapital erhalten, die nicht kreditwürdig sind. Solche Maßnahmen können aus irgendwelchen wirtschaftspolitischen Gründen berechtigt sein, aber sie gehören nicht in das Aufgabengebiet

eines Garantieverbandes. Unseres Ermessens darf die Beteiligung öffentlicher Körperschaften am Garantiekapital des Garantieverbandes Bayerische Ostmark, so erwünscht sie an sich auch ist, nicht so groß sein, daß die sorgfältige Auswahl der Kreditnehmer vernachlässigt wird.

Die Bürgschaft von Unternehmungen, die verbandsgarantierte Kredite in Anspruch nehmen wollen (c), würde dem Garantieverband Bayerische Ostmark den Charakter einer Haftungsgenossenschaft verleihen. Der Grundsatz der Risikoverteilung würde gemeinsam mit dem Grundsatz der Risikoüberwälzung angewandt werden. Beide Prinzipien haben sich für die Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstandes als brauchbar erwiesen. Beide können unseres Ermessens unter bestimmten Voraussetzungen gemeinsam angewandt werden. Einige dieser Voraussetzungen sind

1. die Gewähr, daß nicht durch eine allzu starke Mithaftung der Kreditnehmer neben oder gar vor der Haftung der Banken wiederum die Auswahl der Kreditnehmer nicht mit der genügenden Sorgfalt erfolgt. Bei der Haftungsgenossenschaft wird diese Gefahr dadurch vermieden, daß die Genossenschaft, die sich ja aus Kreditnehmern zusammensetzt, genügend starken Einfluß auf die Kapitalverteilung ausübt.

2. die Gewähr, daß den ohnehin verhältnismäßig ungenügend finanzierten Betrieben der Bayerischen Ostmark nicht durch Inanspruchnahme von Bürgschaften in größerem Umfang Kapital entzogen wird. Die Haftung müßte im Einzelfall so klein sein, daß innerhalb von wenigen Jahren entsprechende Rückstellungen aus Gewinnen gebildet werden können.

Grundsätzlich halten wir die Form des „eigentlichen Garantieverbandes" zur Erfüllung der dem Garantie-

verband Bayerische Ostmark gestellten Aufgaben für die beste. Wenn durch Beteiligung von bankfremden Garanten am Garantiekapital ein Mischtyp entsteht, dann soll der Charakter des „eigentlichen Garantieverbandes" überwiegen.

Die mit den bisher in der Bayerischen Ostmark gewährten gleichartigen Krediten gesammelten Erfahrungen zeigen, daß ein Garantieverband Bayerische Ostmark vor der Kreditgewährung die Betriebsverhältnisse genau erforschen und während der Kreditdauer den Schuldner überwachen müßte.
Die Prüfung der Kreditwürdigkeit ist bei der Art der dargestellten Nachfrage unerläßlich, sie ist nur möglich durch sorgfältige und ausführliche Erhebungen in jedem einzelnen Fall. Die Überwachung der Schuldnerbetriebe ist bei dem Fehlen bankmäßiger Sicherheiten unentbehrlich.

Gewiß werden in den meisten Fällen irgendwelche Sicherheiten, zum Beispiel Hypotheken an 2. und 3. Stelle, Verpfändung von Anlagen, Waren und Forderungen, Bürgschaften usw., geboten. Aber auch diese Sicherheiten machen die dauernd Überwachung der Betriebe nicht entbehrlich. Verpfändungen von Teilen des Betriebsvermögens sind wertlos, wenn nicht die aus dem Betrieb fließenden Werte sofort ergänzt werden. Gleichgültigkeit oder Unkenntnis des Kreditnehmers können solche Sicherheiten unwirksam machen. Die beste Sicherheit für derartige Kredite ist die Rentabilität der Schuldnerbetriebe, und diese muß fortwährend überwacht werden, wenn ungünstige Einflüße rechtzeitig erkannt und bekämpft werden sollen. Wenn diese gesamte Prüfungs- und Überwachungstätigkeit von Organen des Garantieverbandes durchgeführt werden sollte, wäre ein großer Stab von Revisoren erforderlich. Ohne daß hier auf die einem späteren Abschnitt vorbehaltene Frage der Kosten des Garantieverbandes eingegangen werden soll, kann festgestellt werden, daß durch hohe Aufwendungen für Prüfung und Überwa-

chung der Schuldnerbetriebe die verbandsgarantierten Kredite verteuert würden. Es müßten daher alle geeigneten Personen und Stellen, in erster Linie die Banken, ferner Kammern, Innungen, Wirtschaftssachverständige usw. zu dieser Kontrolle herangezogen werden. Die Kosten für die Tätigkeit dieser zuletzt genannten Personen sind für die Schuldnerbetriebe nicht Kosten der Finanzierung, sondern Kosten der Verwaltung. Denn eine zuverlässige Erfassung der Kosten und der Rentabilität ist heute unerläßliche Voraussetzung für den Betriebserfolg. Die Kosten für den Ausbau seines Rechnungswesens wird der Kaufmann zweckmäßigerweise auch dann aufwenden, wenn er nicht von seiner Bank dazu gedrängt wird.
Bei der Prüfung der Kreditwürdigkeit müssen, wenn die fremden Sachverständigen ihren Teil beigetragen haben, wenigstens in der ersten Zeit die Organe des Garantieverbandes die entscheidenden Untersuchungen selbst vornehmen, damit eine einheitliche und auf den großen Erfahrungen einer Zentralstelle begründete Beurteilung erreicht wird. In vielen Fällen nimmt eine solche Prüfung sehr viel Zeit in Anspruch; wenn viele gleichartige Erfahrungen vorliegen, ist sie einfacher.

Die laufende Überwachung kann zum großen Teil durch die Banken und durch geeignete fremde Personen erfolgen. Bewährt hat sich in der Ostmark ein System der Überwachung durch ortsansässige Vertrauensleute. Oft sind sachkundige Kaufleute und Gewerbetreibende geeignet, mit Hilfe von genauen Anweisungen der Zentralstelle die erforderlichen Angaben zu machen und die Durchführung ihrer Anordnungen zu überwachen. Die Überwachung der Rentabilität müßte durch kurzfristige Erfolgsrechnung geschehen. Die Möglichkeit einer einheitlichen und zuverlässigen Mitarbeit fremder Fachkräfte werden wir in einem besonderen Abschnitt untersuchen.

Im übrigen müßte der Apparat des Garantieverbandes mit Rücksicht auf die Kosten so klein wie möglich gehalten werden. Wenn die zusammenarbeitenden Stellen aufeinander eingespielt sind, kann auch bei der Auswahl der Kreditnehmer den Banken ein größerer Teil der erforderlichen Arbeiten zugeschoben werden, da die Banken ja auch sonst bei der Gewährung von Krediten umfangreiche Vorarbeiten zu leisten haben. Die Revisionsabteilung könnte sich nach einiger Zeit einzelnen Banken gegenüber im wesentlichen darauf beschränken, die Anwendung der für die Auswahl der Kreditnehmer aufgestellten Grundsätze zu überwachen.

Sollte es sich herausstellen, daß der Garantieverband Bayerische Ostmark als Dauereinrichtung notwendig und nützlich ist, so könnte allmählich der Apparat im Verhältnis zur gesamten Kreditsumme verkleinert und dafür den beteiligten Banken größere Freiheit, aber auch größere Verantwortung gegeben werden. Durch geeignete Maßnahmen ließe sich erreichen, daß die vom Garantieverband vorgeschriebenen Grundsätze für die Auswahl und Überwachung der Kreditnehmer auch bei einer weniger strengen Aufsicht durch den Garantieverband weiterhin sorgfältig beachtet werden.

Um seiner vornehmsten Aufgabe, nämlich dem Wiederaufbau und der Stärkung der ostmärkischen Wirtschaft gerecht zu werden, müßte der Garantieverband nach folgenden Richtlinien aufgebaut sein:

Er müßte ein nach dem Grundsatz der Risikoverteilung wirkender „eigentlicher Garantieverband" sein, dessen Garantiekapital zum großen Teil aus Bürgschaften von Banken besteht. Er müßte Kredite bis zur Höchstgrenze von mindestens RM 15.000.--,besser RM 20.000.-- auf die Dauer von mindestens 7 - 8 Jahren, besser 10 Jahren garantieren können. Er müßte ferner eine leistungsfähige Revisionsabteilung zur Prüfung und Überwachung der Schuldnerbetriebe besitzen, deren Umfang und Kosten durch

weitgehende Rationalisierung der Arbeitsmethoden und durch die Mitarbeit fremder Personen und Stellen verhältnismäßig niedrig gehalten werden könnte. Im einzelnen, insbesondere hinsichtlich der Rechtsform und der Arbeitsweise wäre, mit Ausnahme der Art der Prüfung und Überwachung der Schuldner, der Rhein- Mainische Garantieverband ein geeignetes Vorbild.

III. Wirkung und Grenzen.

Ein nach den im vorhergehenden Abschnitt entwikkelten Grundsätzen aufgebauter Garantieverband fände in der Bayerischen Ostmark ein großes und dankbares Aufgabengebiet. Zunächst wäre ein großer Teil der im einzelnen untersuchten Kapitalnachfrage gewerblicher Betriebe aus dem Jahr 1934/35 noch zu befriedigen. Die Forderungen aus den bereits gewährten Krediten könnten zum großen Teil als Garantiekapital eingebracht werden, die angeschlossenen Banken könnten in die Kreditverhältnisse eintreten, indem die Banken die von der Ostmark-Selbsthilfe gegebenen Darlehen ablösten, und die freiwerdenden Mittel einem Garantiefonds zugeführt würden. Dadurch würde die Wirksamkeit der bisher in Darlehen festgelegten Mittel vervielfacht. Seit April 1935 ist eine weitere hohe Kapitalnachfrage ostmärkischer Gewerbebetriebe an der Zentralstelle zusammengeströmt, deren Durcharbeitung noch nicht abgeschlossen ist. Obwohl die Möglichkeiten der Kreditgewährung bisher begrenzt waren, kann die Höhe dieser seit April 1935 von kreditwürdigen Gewerbebetrieben der Ostmark beantragten Kredite auf weitere 1,5 bis 2 Millionen RM geschätzt werden. Die Befriedigung des größten Teils dieser Nachfrage durch einen Garantieverband hätte für die Wirtschaft des Grenzgebietes eine starke und segensreiche Wirkung. Hunderte von mittelständischen Betrieben wären wieder als vollwertige Teile

in das Räderwerk der Wirtschaft eingegliedert. Damit wäre ein wichtiger Abschnitt im Kampf um die Stärkung des Grenzgebiets ereicht. Die Bedeutung der Arbeit eines Garantieverbandes läßt sich an den Erfolgen messen, die bisher mit den verhältnismäßig geringen,für gleichartige Kredite verfügbaren Mitteln der Ostmark-Selbsthilfe G.m.b.H. erzielt werden konnten. Wenn ein Garantieverband Bayerische Ostmark mit seinen viel größeren Möglichkeiten im Verhältnis nur annähernd dasselbe erreicht, dann sind in kurzer Zeit in der Bayerischen Ostmark mehrere Tausend Arbeitsplätze gesichert oder neugeschaffen.

Die Möglichkeit für einen Garantieverband Bayerische Ostmark, wertvolle und nachhaltige Arbeit zu leisten, steht außer Frage. So wenig diese Möglichkeit verkannt werden sollte, so wichtig ist es, sich von dem Ereichbaren keine übertriebenen Vorstellungen zu machen. Es gibt in der Bayerischen Ostmark leider eine Anzahl von Betrieben, deren Erhaltung aus geopolitischen Gründen und im Interesse der darin arbeitenden Menschen zwar unbedingt notwendig ist, die aber doch keine Aussicht haben, jemals wieder lebensfähig und rentabel zu werden. Die Lösung dieser Schwierigkeit z.B. darf man vom Garantieverband Bayerische Ostmark nicht erwarten. Entweder dieser Garantieverband arbeitet auf Gefahr öffentlicher Körperschaften als Instrument der Wirtschafspolitik, dann können im Einzelfall marktwirtschaftliche Erwägungen außer acht gelassen und verlorene Zuschüsse gegeben werden. Dann ist aber zu fordern, daß seine Arbeit ausschließlich von den zu wirtschaftspolitischer Tätigkeit berufenen Stellen beeinflußt wird, die rein wirtschaftliche Grundsätze voraussetzende Auswahl und Stärkung lebensfähiger Betriebe könnte dann erst in zweiter Linie erzielt werden. Die zweite Möglichkeit ist die, dem Garantieverband trotz einer etwa möglichen öffentlichen Beteiligung am Garantiekapital den Charakter

des „eigentlichen Garantieverbandes" zu geben. Dann ist ihm jede wirtschaftspolitische Tätigkeit im eigentlichen Sinn verschlossen, die Grenzen des wirtschaftlich Zweckmäßigen sind die Grenzen seiner Tätigkeit. Man darf also nicht erwarten, daß ein Garantieverband Bayerische Ostmark mit einem Schlag alle wirtschaftlichen Schwierigkeiten in seinem Gebiet beseitigt. Auch wenn er noch so erfolgreich arbeiten würde, bleiben große, besonders wirtschaftspolitische Aufgaben ungelöst.

Trotzdem kann er überaus wertvolle Wirkungen erzielen. Ein besonderer Wert seiner Arbeit liegt darin, den Teil der gesamten noch zu lösenden Aufgaben zu übernehmen, der mit rein wirtschaftlichen Mitteln und auf dem Weg der Selbsthilfe zu lösen ist, so daß der Teil, der nur durch Hilfe von außen werden kann, kleiner wird.

Der Garantieverband ermöglicht in hohem Maße die erwünschte und gesunde Selbsthilfe. Er kann durch die Notwendigkeit einer sorgfältigen Auswahl und Überwachung der Schuldnerbetriebe ein Vorbild für zweckmäßige und gesamtwirtschaftlich nützliche Kapitalverteilung sein. Er könnte durch sein Eingreifen einen wesentlichen Beitrag zur wirtschaftlichen Stärkung des Grenzgebiets leisten.

Die Wirksamkeit des Garantieverbandes Bayerische Ostmark hätte dort ihre Grenzen, wo die Grenzen des wirtschaftlich Zweckmäßigen liegen. Ein Handeln nach anderen, z.B. politischen Gesichtspunkten wäre ihm nicht möglich. Die oben (S.95) genannte Grenze der Wirksamkeit der Garantieverbände wäre für den Garantieverband Bayerische Ostmark sehr weit gesteckt. Es heißt dort, daß eine Bank, die alle von einem Garantieverband garantierten Kredite selbst gewähren kann, den Garantieverband nicht braucht, da ihr das Gesetz der großen Zahl auch ohne Garantieverband zugute kommt. Die Banken der Bayerischen Ostmark sind aber infolge der verhältnismäßig geringen Größe ihres Geschäftsbe-

reichs nicht in der Lage, den größten Teil der für einen Garantieverband in Betracht kommenden Nachfrage zu befriedigen.

D. Die Kosten eines Garantieverbandes Bayerische Ostmark im Vergleich mit den Kosten der Genossenschaftskredite.

Zur Feststellung und Beurteilung der durch den Garantieverband Bayerische Ostmark den Banken und Kreditnehmern voraussichtlich entstehenden Kosten soll zunächst der Aufwand des Rhein- Main.Garantieverbandes sowie der des Kreditapparates der Ostmark - Selbsthilfe G.m.b.H. betrachtet und danach die voraussichtlichen Kosten des Garantieverbandes Bayerische Ostmark und ihre Verteilung auf die Beteiligten untersucht werden. Hierauf sollen zum Vergleich herangezogen werden die Kosten der nach dem Grundsatz der Risikoüberwälzung arbeitenden Krediteinrichtungen, also der gewerblichen Kreditgenossenschaften und der Haftungsgenossenschaften.

I. Die Kosten des Rhein- Main. Garantieverbandes.

Die Kosten der durch den Rhein- Main. Garantieverband garantierten Kredite sind für den Kreditnehmer nicht höher als diejenigen gleichartiger Kredite ohne Garantieverband. Die üblichen Sätze dürfen nicht überschritten werden 1). Die angeschlossenen Banken haben 1 % der genehmigten und in Anspruch genommenen Kredite für die Übernahme der Bürgschaft an den Garantieverband abzuführen. Mindestens dieser Betrag müßte wohl ohne

---

1) vgl. Trumpler, Die Garantieverbände für den mittelständischen Kreditbedarf. Rh,-M.W.Z. 1934 Nr. 20.

die Bürgschaft des Garantieverbandes von den Banken in den Delkrederefonds einzustellen sein, so daß sich auch für die Banken durch den Rhein- Mainischen Garantieverband keine höhere Belastung ergibt.
Es ist jedoch zu berücksichtigen, daß der Rhein-Main. Garantieverband nicht alle Kosten zu tragen hat, die sein Betrieb verursacht. Bekanntlich arbeiten Geschäftsführer und Mitarbeiter ehrenamtlich, sie werden zu diesem Zweck von ihren Häusern zur Verfügung gestellt. Die Aufwendungen für Miete, Licht und Heizung trägt die Industrie- und Handelskammer, es bleiben für den Garantieverband nur die „Kosten wie Porto, Büromaterial, Telefonspesen und dergleichen"1).

Professor Dr. Ruberg, schätzte den Aufwand eines dem Rhein- Main. Garantieverband entsprechenden Garantieverbandes auf etwa 45 - 50.000.--RM jährlich.

II. Die voraussichtlichen Kosten eines Garantieverbandes Bayerische Ostmark.

Ob es möglich wäre, dem Garantieverband ebenfalls Arbeitskräfte und -Räume kostenlos zur Verfügung zu stellen, ist zweifelhaft. Aber selbst wenn damit gerechnet werden könnte, würde es sich nicht um eine Ersparnis, sondern nur um eine Überwälzung von Kosten auf eine kleine Zahl von Banken und sonstigen Stellen handeln. Richtiger ist es, den Banken der mitarbeitenden Angestellten eine Entschädigung zu geben und diese Kosten gleichmäßig allen denen aufzubürden, welche die Vorteile des Garantieverbandes genießen. Das sind in erster Linie die Kreditnehmer, denn sie würden ohne den Garantieverband keine Kredite erhalten, es sind in zweiter Linie die kreditgebenden Banken, denn ihr

---

1) Kohlermann, a.a.O., S. 363.

Arbeitsbereich wird erweitert.

Es wäre also richtig, die genauen Kosten des Garantieverbandes festzustellen und sie in einem Zuschlag zu den Zinsen in einem bestimmten Verhältnis auf Kreditnehmer und Banken umzulegen.

Wie hoch müßte dieser Zuschlag sein?

Unter Berücksichtigung der Kosten, die für den Kreditapparat der Ostmark-Selbsthilfe G.m.b.H. angefallen sind, läßt sich für den Garantieverband folgende Kostenrechnung aufmachen:

Gehälter und Löhne einschl. Sozialbeiträge, Vergütung für mitarbeitende Bakangestellte	28 000.- RM
Miete	3 000.- RM
Post- und Fernsprechgebühren	1 000.- RM
Heizung und Beleuchtung	800.- RM
Materialkosten	2 000.- RM
Revisionen	1 800.- RM
Abschreibungen auf Inventar	400.- RM
Allgem.Unkosten und Sonstiges	4 000.- RM
	41 000.- RM

Denkt man sich diese Kosten zum Beispiel auf die Kreditnehmer des Rhein- Main. Garantieverbandes verteilt, so wäre ein Zuschlag von etwa 8,6 % der gewährten Kredite zu den Zinsen erforderlich. Jeder Kreditnehmer eines vom Rhein- Main. Garantieverband garantierten Kredites hätte also außer den Zinsen eine Provision in Höhe von 8,6 % p. a. zu zahlen. Dieser Satz ist auf Grund der im Geschäftsbericht für 1934 enthaltenen Angaben ermittelt, wonach „sich die Einnahmen aus dem uns zustehenden Zinsenanteil von 1 % p.a. auf die genehmigten und in Anspruch genommenen Kredite auf 4.780.- RM" beliefen. Die durchschnittlich garantierten Kredite betrugen demnach 1934 478.000.- RM. Legt man die Ende 1934 vorhandenen Bürgschaften in Höhe von

rund 700.000.- RM zugrunde, so beträgt der auf die Kreditnehmer entfallende Anteil an den Kosten des Garantieverbandes etwa 5,9 % p.a., ein immer noch untragbarer Satz. Wenn der Garantieverband sich selbst tragen soll, und die Banken zu den Kosten von 1 % p. a., die Kreditnehmer ebenfalls etwa 1 % der Kreditsumme zu den Kosten beisteuern, dann müßten die garantierten Kredite durchschnittlich etwa 2 Millionen RM betragen. Man kann also annehmen, daß sich ein Garantieverband mit etwa 2 Millionen RM Kreditbestand in der Weise finanzieren läßt, daß die Unkosten durch eine Provision der Banken und durch einen von den Kreditnehmern zu tragenden Zinsenzuschlag in Höhe von je 1 % p.a. gedeckt werden. Diese Annahme gilt nur unter der Voraussetzung, daß es gelingt, den Arbeitsvorgang so zu vereinfachen,

daß der Garantieverband auch bei diesem Umsatz noch mit einem Etat von etwa 40.000.- RM auskommt. Diese Voraussetzungen wären beim Garantieverband Bayerische Ostmark gegeben. Dank der Erfahrungen anderer Garantieverbände und dank der in der Ostmark geleisteten Vorarbeiten, entfallen zum größten Teil die Gründe, welche veranläßt haben, daß andere Garantieverbände ihre Arbeit zunächst nur in ganz kleinem Umfang aufgenommen haben. Die vorhandene Nachfrage ist genügend groß, der Etat von etwa 40.000.- RM würde ausreichen.

Es besteht daher begründete Aussicht, daß sich ein Garantieverband Bayerische Ostmark selbst tragen kann, und daß zur Deckung der Kosten ein Zuschlag zu den Zinsen in Höhe von 2 % ausreichen würde, der zur Hälfte von den Banken, zur Hälfte von den Kreditnehmern getragen werden könnte, ohne daß dadurch eine fühlbare Mehrbelastung entsteht.

Der auf den Kreditnehmer treffende 1 %ige Zuschlag zu den Zinsen wäre dadurch gerechtfertigt, daß die Kreditnehmer nicht, wie beim Genos-

senschaftskredit, das Kreditrisiko übernehmen, sondern nur die Vorteile des Garantieverbandes genießen. Die Ermöglichung der Kreditgewährung an sie verursacht Kosten, die ihnen mit Recht aufgebürdet würden.

Voraussetzung wäre allerdings, daß die Banken für die zum größten Teil durch die Verbandsgarantie gedeckten Kredite als Grundpreis nicht die beim Kontokorrentkredit üblichen Zinssätze in Anrechnung bringen. Angemessen wären unseres Erachtens Sätze, die näher beim Reichsbankdiskontsatz als bei den Sätzen für Kontokorrentkredite liegen. Berücksichtigt man, daß diese durch das Eingreifen des Garantieverbandes mit Recht zu fordernde Zinsermäßigung gegenüber den üblichen Kontokorrentkrediten den vom Garantieverband zu erhebenden Zuschlag mindestens aufwiegt, wenn nicht übersteigt, so ergibt sich, daß durch das Eingreifen des Garantieverbandes Bayerische Ostmark weder für die Kreditnehmer noch für die Banken eine fühlbare Mehrbelastung entsteht.

III. Die Kosten der Risikoüberwälzung durch die Genossenschaften.

Vergleichen wir die voraussichtlichen Kosten eines Garantieverbandes Bayerische Ostmark mit denjenigen, die durch das Dazwischentreten der nach dem Grundsatz der Risikoüberwälzung arbeitenden Genossenschaften entstehen!

Bei den Krediten auf dem Weg über die Kreditgenossenschaf trägt den fremden Kreditgebern gegenüber die Gesamtheit der Genossen das Kreditrisiko. Entstehen Ausfälle, die aus den vorhandenen eigenen Mitteln der Genossenschaft nicht mehr gedeckt werden können, und gerät die Genossenschaft in Konkurs, so werden die Haftsummen in Anspruch genommen. Die fremden Kreditgeber erleiden Ausfälle erst dann, wenn auch die Haftsummen zur Deckung nicht mehr ausreichen. Sachlich ist also die Erhebung eines besonderen Risikozuschlags bei der Kreditgewährung an einen Kreis mittelständischer Kreditnehmer über eine Genossenschaft so lange nicht gerechtfertigt, als das Risiko noch in vollem Umfang auf den Kreditnehmern lastet. Erst wenn die Haftsummen für die voraussichtlich entstehenden Ausfälle nicht mehr ausreichen, wäre ein besonderer Risikoaufschlag gegenüber gleichartigen Krediten gegen bankmäßige Sicherheit gerechtfertigt.

Wie verhält es sich in Wirklichkeit?

Die Verzinsung der fremden Gelder erforderte bei den dem Deutschen Genossenschaftsverband angeschlossenen Kreditgenossenschaften 1) durchschnittlich

1933	5,0 %
1934	4,5 %

---

1) Jahrbuch 1934, S. 101.

Die entsprechenden Zahlen der Sparkassen sind (Geschäftsbericht 1935,S. 49):

1933	3,46 %
1. 1. - 31. 10. 1935	2,83 %

Die Genossenschaften müssen ihren Gläubigern bisher höhere Zinsen zubilligen als zum Beispiel die Sparkassen, aber auch höhere als andere Banken. Leider liegen für die Gesamtheit aller übrigen Banken keine entsprechenden Zahlen vor. Aus zahlreichen Beobachtungen läßt sich aber schließen, daß die durchschnittliche Verzinsung der fremden Gelder prozentual niedriger ist als bei den Kreditgenossenschaften. Diese gewähren ihren Einlegern heute noch um 1/4 % höhere Zinssätze als zum Beispiel die Sparkassen. Für den bei den Zentralkassen beanspruchten Kredit müssen die Kreditgenossenschaften immer noch etwa 6 und mehr % bezahlen. Das ist ein Grund, warum der Posten „aufgenommene Gelder" (u.a.Anleihen und Bankschulden) in den Bilanzen der meisten Kreditgenossenschaften eine so verhältnismäßig geringe Bedeutung hat. (Bankschulden 1933=3.9 %, 1934=3.3 % der Bilanzsumme). Die Bankschulden werden heute von den Kreditgenossenschaften so niedrig wie möglich gehalten.

Die höhere Verzinsung des Fremdkapitals zieht eine höhere Zinsberechnung den Schuldnern gegenüber nach sich.

Die Verzinsung der Vermögenswerte erfolgt durchschnittlich

	bei den Kreditgen. mit	bei den Sparkassen mit
1933	8.1 %	5.34 %
1934	7.3 %	4.43 %
1.1.-31.10. 1935		

Sowohl in den Durchschnittsätzen der Kreditgenossenschaften als auch in denen der Sparkassen sind

Wertpapiererträge und andere neutrale Zinserträge - d.h. solche Erträge, die nicht von typischen Genossenschaftsschuldnern oder von typischen Sparkassenschuldnern stammen - enthalten. Berücksichtigt man diese Tatsache, sowie den verschieden hohen Anteil der Hypotheken in den Bilanzen der beiden Arten von Kreditinstituten, so kommt man zu dem Ergebnis, daß die Schuldner der Kreditgenossenschaften im Durchschnitt einen um etwa 2 % höheren Zinssatz zu zahlen hatten, als z.B. die Sparkassen.

Diese höhere Verzinsung ist, wie bereits ausgeführt, solange nicht gerechtfertigt, als die fremden Kreditgeber kein Ausfallrisiko zu tragen haben, und dieses Risiko dürfte heute in den meisten Fällen wieder bei den Genossen liegen. Die Gefahr, der viele Kreditgenossenschaften 1931 erlegen sind, droht heute nicht mehr. Es ist daher zu erwarten, daß die den Kreditgenossenschaften berechneten Zinsen sich allmählich den für ähnliche Kredite berechneten Zinssätzen angleichen. Die Bestrebungen, den Zinsvoraus der Kreditgenossenschaften abzubauen, wirken gleichfalls in der Richtung dieses allmählichen Ausgleichs.

Die Kosten der durch die Haftungsgenossenschaften vermittelten Kredite sind für die Kreditnehmer nicht höher, als sie es ohne das Dazwischentreten der Haftungsgenossenschaften auch wären. Die sächsischen Haftungsgenossenschaften erhalten von den ihnen angeschlossenen Kreditinstituten „1/10 des Betrags der vereinnahmten Kreditgebühren" als Delkredereprovision; „abzüglich 1/8 für die Kontenführung" 1) Die Delkredereprovision dürfte mindestens dem Betrag entsprechen, den die Banken bei gleichen Krediten ohne das Vorhandensein der Haftungsgenossenschaft ihrem Delkrederefonds zuweisen müßten. Der Bank entstehen also durch das Vorhandensein der Haftungsgenossenschaft

---

1) Koch, a.a.O., S. 813.

ebenfalls keine Kosten. Wenn nun die Geschäftsführung der Haftungsgenossenschaft höhere Aufwendungen erforderte, als sie aus den Delkredereprovisionen bestritten werden können, so müßte die Genossenschaft den Fehlbetrag auf ihre Mitglieder umlegen. Diese Umlagen wären zusätzliche Kosten für die durch die Genossenschaft vermittelten Kredite. Tatsächlich sind aber die Geschäftskosten der Haftungsgenossenschaften „ungemein gering: Sie liegen bei den meisten sächsischen Haftungsgenossenschaften unter 1000 RM im Jahr." 1)
Die Delkredereprovisionen reichen in den meisten Fällen nicht nur zur Deckung der Geschäftsunkosten, sondern außerdem noch zur Bildung von Rücklagen aus. Die Kosten der durch die Haftungsgenossenschaften vermittelten Kredite sind also nicht höher als andere gleichartige Kredite.

Aber wir müssen außer den reinen Zins- und Provisionsbeträgen auch das Risiko der Inanspruchnahme der Haftsummen als Kosten der Kreditnehmer rechnen, und zwar sowohl bei der Kredit-, als auch bei der Haftungsgenossenschaft. Weil die Gefahr, daß eine Genossenschaft in Konkurs gerät, nie ganz auszuschließen ist, müßte jeder der Genossen für den Fall der Inanspruchnahme seiner Haftsumme Rücklagen bilden und hierfür Beträge als Kosten für den von ihm in Anspruch genommenen Kredit oder für die Möglichkeit, Genossenschaftskredit in Anspruch zu nehmen, in seine Erfolgsrechnung einstellen.
Es ist sehr schwer, sich von der Höhe dieser Kosten ein Bild zu machen. Sie sind, in % der in Anspruch genommenen Kredite ausgedrückt, je nach der Höhe dieser Kredite ganz verschieden. Sie werden erheblich vermindert, wenn eine Kreditgenossenschaft aus den eingenommenen Zinsen Rücklagen ansammeln kann. In diesem Fall sind bereits in den von den Genossen gezahlten Zinsen

---

1) Koch, a.a.O., S. 813.

Teile der für den Fall einer Inanspruchnahme der Haftsumme anzusammelnden Rücklage enthalten. Sie sind ferner umso geringer, je besser die Kreditgenossenschaft fundiert, und je geschickter die Geschäftsführung ist. Um die Höhe der für den Fall der Inanspruchnahme der Haftsumme einzurechnenden Risikoprämie wenigstens annähernd ermitteln zu können, wollen wir annehmen, daß bei einer Kreditgenossenschaft die durchschnittlich auf den Genossen treffende Haftsumme in Höhe von 500 RM nach Lage der Dinge innerhalb von etwa 20 Jahren von den Genossen zurückgestellt werden müßte. Es wären dann unter Berücksichtigung von Zinsen und Zinseszinsen zur Auffüllung dieser Rücklage jährliche Rückstellungen von etwa 12 - 13 RM erforderlich. Für einen Genossen, der während dieser Zeit durchschnittlich 2500 RM Kredit in Anspruch genommen hat, würde diese Rückstellung eine jährliche Belastung von 1/2 % bedeuten. Dieser Satz senkt sich mit zunehmender Höhe des durchschnittlich in Anspruch genommenen Kredits.

Grundsätzlich gleich sind die Verhältnisse bei den Haftungsgenossenschaften. Auch sind je nach der Lage der Genossenschaft und nach der Höhe der Haftsumme jährliche Rückstellungen für den Fall der Inanspruchnahme der Haftsummen zu machen; für die Berechnung können wir ähnliche Zahlen wie bei den Kreditgenossenschaften zugrunde legen.

Wenn auch die Kosten in Gestalt einer möglichen Inanspruchnahme der Haftsummen zahlenmäßig nur annähernd auszudrücken sind, so müssen wir sie doch bei der Frage: was kostet der Genossenschaftskredit den Kreditnehmern?, berücksichtigen. Außer für Inanspruchnahme der Haftsumme müssen wir auch für einen etwa eintretenden Verlust der Geschäftsanteile Rückstellungen als Kosten rechnen. Da aber die Geschäftsanteile in der Regel nur Bruchteile der Haftsummen betragen, genügt bei unserer Über-

schlagsrechnung die Berücksichtigung der Haftsummen.

Wir können also unsere Ausführungen über die Kosten des Genossenschaftskredits für den Kreditnehmer folgendermaßen auffassen: Der Kredit bei gewerblichen Kreditgenossenschaften erfordert im allgemeinen Aufwendungen für Zinsen und Provision, die über den von den Sparkassen berechneten Sätzen und offenbar auch über den Sätzen der Kredite der übrigen Banken liegen. Der Grund hierfür ist vor allem der, daß der Markt den zu Kreditgenossenschaften zusammengeschlossenen mittelständischen Kreditnehmern - zum Teil zu Unrecht - höhere Zinsen berechnet. Zu diesen Kreditgebern der Genossenschaften gehören auch die Einleger aus den eigenen Reihen, denen durch den Zinsvoraus ein Anreiz geboten werden muß, ihr Kapital bei der Genossenschaft, und nicht bei anderen Kreditinstituten anzulegen. Zu Unrecht werden die höheren Zinsen insoweit berechnet, als das Kreditrisiko von den Haftsummen gedeckt ist, und das dürfte heute bei den meisten Kreditgenossenschaften wieder der Fall sein.

Der Kredit durch die Vermittlung der Haftungsgenossenschaften erfordert im allgemeinen keine höheren Aufwendungen für Zinsen und Provision, als für gleiche Kredite ohne Haftungsgenossenschaften aufzuwenden sind.

Sowohl bei den Haftungsgenossenschaften als auch bei den Kreditgenossenschaften müssen die Kreditnehmer zur Ermittlung ihrer wirklichen Kosten zu den Aufwendungen für Zinsen und Provision noch Risikoprämien für den Fall einer Inanspruchnahme der Haftsummen und eines Verlustes der Geschäftsanteile hinzurechnen. Diese Prämien dürften je nach den besonderen Umständen im Durchschnitt einige °/oo der gewährten Kredite jährlich nicht übersteigen.

Es entstehen also durch die Einrichtungen zur besseren Kreditversorgung des gewerblichen Mittelstands für den Kreditnehmer geringe Mehrkoste

die je nach Größe und Leistungsfähigkeit der Kreditinrichtungen verschieden sind. Diese Mehrkosten entstehen sowohl bei den gewerblichen Kreditgenossenschaften und Haftungsgenossenschaften einerseits, als auch bei den Garantieverbänden andererseits. Es kann aber mit Sicherheit angenommen werden, daß die Kosten, die dem Kreditnehmer durch das Eingreifen eines genügend großen Garantieverbandes Bayerische Ostmark entstehen, keinesfalls höher sind, als die Kosten, die der Schuldner einer gewerblichen Kreditgenossenschaft im Durchschnitt zu tragen hat.

E. Die Mitwirkung der Gewerbebetriebe.

Der gewerbliche Mittelstand darf, selbst wenn sein berechtigter Kapitalbedarf nicht befriedigt wird, die Schuld nicht allein beim Kreditsystem oder bei den Banken suchen. In mittelständischen Betrieben fehlen fast regelmäßig wichtige Voraussetzungen zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit. Man darf sich nicht wundern, wenn Banken in derartigen Fällen für Kreditwünsche unzugänglich sind.

Eine ganz wesentliche Voraussetzung zu der von uns als erwünscht bezeichneten Verbesserung der Kreditversorgung haben unseres Ermessens die beteiligten mittelständischen Kreditnehmer selbst zu schaffen, indem sie ihre kaufmännische Organisation, ihr Rechnungswesen und die Kontrolle über die Rentabilität ihrer Betriebe so ausbauen und führen, wie es für einen Gewerbebetrieb nun einmal unerläßlich ist. Hier sind viele Fehler gutzumachen. Staatsrat Reinhardt 1) schreibt, daß von den Steuerpflichtigen, die ihre Bücher nicht durch kaufmännisch geschulte Angestellte führen lassen, nur 5 % ihrer Umsätze und Ein-

---

1) Betriebsprüfung und Wareneingangsbuch, Berlin 1935, S. 28.

künfte richtig angeben. 55% sind in der Erfüllung ihrer Aufzeichnungspflicht unordentlich, der Rest gibt bewußt niedrigere Zahlen an.

Man kann hinzufügen: Nur ein ganz geringer Teil der mittelständischen Betriebe hat sein Rechnungswesen auf einem Stand, der wenigstens den zunächst Beteiligten ein wirklich zuverlässiges Bild über die Vermögenslage und über den Ertrag des Unternehmens gibt. Für einen Außenstehenden ist in den meisten Fällen erst nach langen und eingehenden Bemühungen ein einigermaßen brauchbares Ergebnis zu erzielen.

Hier sei von den Handwerksbetrieben abgesehen, deren Verhältnisse meist an sich so übersichtlich sind, daß eine Feststellung der Ertragslage des Betriebs in der Regel auch ohne genaue Buchführung wenigstens annähernd möglich ist. Größere Industriebetriebe sorgen in der Regel durch Zuziehung von Fachkräften für eine ordentliche Führung und Auswertung ihres Rechnungswesens. Aber gerade die Schicht, die zwischen dem Handwerksbetrieb und der von uns gezogenen Grenze des gewerblichen Mittelstandes liegt, vernachlässigt fast regelmäßig ihr Rechnungswesen.

Bei der Prüfung der Kreditwürdigkeit der antragstellenden ostmärkischen Gewerbebetriebe wurde in jedem Falle zunächst die Buchhaltung des antragstellenden Unternehmens herangezogen. Dabei ergab sich hinsichtlich des Wertes dieser Aufzeichnungen folgendes Bild:

Es waren vorhanden	in % aller Fälle
Einwandfreie Buchhaltungen mit kurzfristiger Erfolgsrechnung und statistischer Auswertung	3
Einwandfreie Buchführungen ohne kurzfristige Erfolgsrechnung und ohne regelrechte statistische Auswertung	9

	in % aller Fälle
Buchführungen, die schlecht und recht den Stand des Betriebs am Jahresende ersichtlich machen, ohne daß die Ergebnisse als unbedingt zuverlässig anzusehen sind	21
Buchhaltung mit erheblichen Mängeln, die den Wert stark beeinträchtigen	16
Richtige Aufzeichnungen über die wichtigsten Betriebsvorgänge wie Umsatz, Bewegung der Schulden und Forderungen	20
Unzureichende oder unzuverlässige Aufzeichnungen über einzelne Betriebsvorgänge	17
Keine oder völlig wertlose Aufzeichnungen	14

Da aus der Gesamtzahl der Anträge die offensichtlich nicht kreditwürdigen ausgeschieden wurden, kann dieses schlechte Ergebnis nicht damit erklärt werden, daß besonders viele ungeeignete und unfähige Unternehmer beteiligt sind. Es handelt sich um Unternehmungen, die im Durchschnitt nicht besser und nicht schlechter sind als die Gesamtheit der mittelständischen Betriebe überhaupt. Das bestätigen auch die Erfahrungen, die jeder Revisor macht, der mit Betrieben des gewerblichen Mittelstandes zu tun hat.

Nur ein ganz kleiner Teil des gewerblichen Mittelstandes ist in der Lage, wirklich einwandfreie Unterlagen zur Beurteilung der Rentabilität zu geben. Irgend ein Ansatz zu einer einheitlichen Gestaltung des Rechnungswesens zu Zwecken des Betriebsvergleichs ist in diesen Kreisen nirgends zu finden.

Solange diesem Übelstand nicht abgeholfen wird, muß auch die Kapitalversorgung solcher Betriebe

im Durchschnitt ungenügend bleiben. 1) Es muß die Forderung nach einem feingegliederten, einheitlichen, übersichtlichen und rasch verwertbaren Rechnungswesen gerade für die kreditbedürftigen Betriebe des gewerblichen Mittelstands erhoben werden. Was bei den Aktiengesellschaften möglich ist, muß, unter entsprechenden Abwandlungen, auch für die Mittelstandsbetriebe möglich sein. Man könnte sogar für diese Betriebe ein noch viel besseres Bilanzschema aufstellen, als für die Aktiengesellschaften, denen man nach wie vor das Recht zubilligt, gewisse Angaben in ihren Bilanzen zu verschweigen Bilanzen, die nur der Unternehmer selbst, der Treuhänder, das Finanzamt und die Bank zu sehen bekommen, können alles Wissenswerte enthalten, ohne daß die Interessen des Unternehmens verletzt werden.

Man wendet hier vielfach ein, daß die Zuziehung der für ein solches allen Anforderungen entsprechendes Rechnungswesen erforderlichen Fachkräfte für viele mittelständische Betriebe nicht erschwinglich sei. Es ist richtig, viele mittelständische Betriebe können sich einen erstklassigen Buchhalter und die Revision durch einen Wirtschaftsprüfer nicht leisten. Auch wäre in vielen Fällen ein Buchhalter gar nicht voll beschäftigt. Aber es gibt auch andere Möglichkeiten, zu einem einwandfreien Rechnungswesen zu gelangen, und wo sie noch nicht da sind, müssen sie geschaffen werden.

Die laufende Führung der Bücher und die Erstellung der Bilanzen wird in vielen Fällen zweckmäßig von einer Buchstelle vorgenommen. 2)

Es ist durchaus denkbar, daß eine Buchstelle die Unternehmer zu einer gewissenhaften Auswertung der Belege und Meldung der Geschäftsvorfälle erzieht.

---

1) Vgl. Alter, Neuordnung im Mittelstandskreditgeschäft, Halle 1935, S. 83 ff.
2) Vgl. hier Grevenhorst, Buchstellen, Wirtschaftstreuhänder 1935, Nr. 24.

Dann kann die Buchstelle verhältnismäßig billig eine wirklich einwandfreie Führung des Rechnungswesens erzielen. Dieser Weg kommt allerdings wohl in der Hauptsache für Betriebe bis zu einer gewissen Größe in Frage, die im wesentlichen ohne kaufmännisches Personal arbeiten, und deren Inhaber keine Kaufleute sind. Von einer bestimmten Mindestgröße an dürfte die Fernbuchführung schwierig sein, obwohl auch hier vielleicht durch einen entsprechenden Ausbau des Systems noch Möglichkeiten geschaffen werden können. Es ist in jedem Fall besser, es wird, wenn auch mit Schwierigkeiten, eine gute Fernbuchhaltung geführt, als eine schlechte oder gar keine Buchführung durch den Betrieb selbst.

Wo der Inhaber Kaufmann ist, oder kaufmännisches Personal zur Verfügung steht, könnte durch geeignete Überwachung und Anleitung vieles gebessert werden. Die hohen Anforderungen, die in steuerlicher und handelsrechtlicher Beziehung in wachsendem Maße an die Betriebe gestellt werden, die vielen neuen Aufgaben und Schwierigkeiten, die ein eingehendes Spezialstudium erfordern (Devisenrecht, Ausfuhr, Einfuhr), erfordern den Einsatz von entsprechend vorgebildeten Spezialkräften. Der Großbetrieb hat die Möglichkeit, Spezialkräfte für diese Aufgaben einzustellen, der kleine vielfach nicht. Der Stand der selbständigen Berater und Treuhänder gewinnt daher für diese Betriebe an Bedeutung. Zum Teil ist aber für den mittelständischen Betrieb auch die Zuziehung dieser Kräfte zu teuer. Es muß daher versucht werden, den Einsatz selbständiger Spezialkräfte in die Betriebe des gewerblichen Mittelstandes zu rationalisieren. Ansätze dazu sind vorhanden. Die Treuhandstellen für den Einzelhandel 1) sind ein Beispiel

---

1) vgl. Prieß, Was ist und was will die Arbeitsgemeinschaft der Einzelhandesltreuhandstellen „Der Buchführer,"Beilage zur Zeitschrift „Der Wirtschaftstreuh." Nr. 1 v.15. 1 36.

dafür, wie sich der mittelständische Betrieb der Beratung und Betreuung durch erstklässige Fachkräfte sichern kann.

Die Anwendung dieses Gedankens auf die mittelständischen Betriebe im allgemeinen scheint uns durchaus möglich. Die organisatorische Zusammenfassung von Betrieben in derartigen Treuhandstellen würde die regelmäßige Betreuung und Überwachung zu verhältnismäßig niedrigen Sätzen ermöglichen. Die Regelmäßigkeit der gestellten Aufgaben, die Spezialisierung der Fachkräfte und die mögliche Mitarbeit von Hilfskräften, würden die Kosten derartiger Treuhandstellen auf einem verhältnismäßig niedrigen Stand halten. Ein Schema für das Rechnungswesen und für die Bilanz würde nicht nur eine wertvolle Kontrolle des Betriebs und seiner Marktstellung erlauben, sondern auch Betriebsvergleiche ermöglichen, deren Ergebnisse den einzelnen Betrieben zugute kämen, ohne daß dadurch berechtigte Einzelinteressen verletzt würden. Daß an die Person des Treuhänders außerordentlich hohe charakterliche Anforderungen gestellt werden müssen, ist selbstverständlich.

Würden diese Forderungen verwirklicht, so wäre zunächst einmal für die Führung des einzelnen Betriebs viel gewonnen, die rasche Auswertung eines guten Rechnungswesens hat für die Betriebspolitik vieler mittelständischer Unternehmungen denkbar günstige Folgen.

Weiterhin wäre den Anforderungen des Steuerfiskus genügt. Der trostlose Zustand der mittelständischen Betriebsbuchhaltungen zwingt den Staat im Interesse einer gerechten Besteuerung immer weitergehende Vorschriften über die Führung des Rechnungswesens zu erlassen. Ein Schritt auf diesem Weg ist die Dresdener Verordnung vom 20.6.1935 (RGBl. I S.752) über die Führung eines Wareneingangsbuches. Viele Betriebe, die zwar Bücher führen, sind trotzdem zur Führung des Wahreneingangs-

buches verpflichtet, weil die Buchführung keine zuverlässigen Ergebnisse liefert. Aller Voraussicht nach werden weitere Vorschriften in dieser Richtung folgen. 1)

Schließlich aber, und das wäre in unserem Zusammenhang das Wichtigste, würde die Einführung eines einheitlichen und einwandfreien Rechnungswesens die mittelständischen Betriebe kreditwürdiger machen. Auf der Grundlage einer ordnungsmäßigen Buchhaltung und einer Reihe von Bilanzen, die unter Mitwirkung eines sachkundigen und überparteilichen Treuhänders erstellt sind, könnte dem einzelnen Betrieb in vielen Fällen leichter Kredit gewährt werden, als ohne das Vorliegen solcher Ausweise. Für die Arbeit eines Garantieverbandes aber bildet die ordnungsmäßige Buchhaltung der Schuldnerbetriebe eine unerläßliche Voraussetzung. Wo sie nicht vorhanden ist, muß sie durch langwierige und kostspielige Erhebungen ersetzt werden.

Die Verbesserung der kaufmännischen Organisation und des Rechnungswesens ist eine Voraussetzung für eine bessere Kreditversorgung, aber auch für eine bessere Betriebspolitik des gewerblichen Mittelstandes. 2) Viele mittelständische Gewerbetreibende, seien es Handwerker, Händler oder Industrielle, erfüllen die Anforderungen nicht, die ihr Betrieb in kaufmännischer Hinsicht an sie stellt. Es scheint als ob das Prinzip der Arbeitsteilung die Tendenz hätte, in steigendem Maß unser Wirtschaftssystem auch dort zu beherrschen, wo man noch vor Jahrzehnten an eine Arbeitsteilung nicht gedacht hat.

---

1) Vgl. Reinhardt, Betriebsprüfung und Wareneingangsbuch, Berlin 1935, S. 69 ff.
2) Vgl. die verschiedenen Veröffentlichungen Rubergs in den Zeitschriften Sparkasse (1933 u.34), Bankwissenschaft (1933), Die Betriebswirtschaft (1934).

Noch vor einer Generation beherrschte der kleine und mittlere Kaufmann seinen Betrieb in jeder Hinsicht. Er war der leitende Techniker, Marktkenner, kaufmännische Organisator und Steuerfachmann in einer Person, seine Mitarbeiter waren untergeordnete Hilfskräfte, deren Arbeit er jederzeit selbst verrichten konnte.

Heute beobachten wir, daß viele Kaufleute zwar ausgezeichnete Marktkenner und Techniker sind, daß sie aber zum Beispiel organisatorischen, steuerlichen und finanztechnischen Fragen ziemlich hilflos gegenüberstehen. Der tüchtige kleinere und mittlere Gewerbetreibende erfüllt wohl in der Regel die entscheidenden Voraussetzungen des wirtschaftlichen Erfolges, er kennt den Markt und seine Bedürfnisse und besitzt genügend technische Kenntnisse, um diese Bedürfnisse auszuwerten. Aber auf dem Gebiet der kaufmännischen Organisation und der Finanzierung werden auch von fähigen Unternehmern mitunter schwere Fehler gemacht.

Die kaufmännische Organisation im weitesten Sinn stellt heute so umfangreiche und vielfältige Anforderungen, daß sie der Unternehmer neben seiner eigentlichen Aufgabe sehr oft nicht mehr bewältigen kann. Der Großbetrieb besitzt seit langem für diese Anforderungen eigene Fachkräfte. Der kleine und mittlere Betrieb muß, wenn er sich auf die Dauer behaupten will, seine kaufmännische Organisation wieder auf den Stand bringen, auf dem sie sich befand, als die vom Betrieb gestellte rein kaufmännische Aufgabe noch leichter zu lösen war.

Beim Großbetrieb werden diese Aufgaben vom kaufmännischen Leiter und seinen Mitarbeitern übernommen. Der kleine und mittlere Betrieb muß sich entsprechende Formen der kaufmännischen Betreuung schaffen. Die entstehenden Kosten sind reine Verwaltungskosten, wenn sich auch für die Finanzierung günstige Nebenwirkungen ergeben.

Ein Garantieverband Bayerische Ostmark, der gezwungen wäre, für eine Verbesserung der kaufmännischen Organisation seiner Schuldnerbetriebe zu sorgen und hierfür zweckmäßige und finanziell tragbare Formen zu entwickeln, könnte auch in dieser Hinsicht wertvolle Pionierarbeit leisten. Er darf nur, wie eigentlich alle Maßnahmen auf dem Gebiet der Kreditversorgung der mittelständischen Gewerbebetriebe, nicht vor diesen Betrieben halt machen, sondern müßte sie, wenn ganze Arbeit geleistet werden soll, in sein Reformwerk einbeziehen.

Zusammenfassung und Schluß.

In der Zeit, auf die sich unsere Untersuchung erstreckt (1934 - 1936), bestand im Rhein-Mainischen Wirtschaftsgebiet und im Gau Bayerische Ostmark, also in zwei Gebieten mit ganz verschiedener wirtschaftlicher Struktur, eine Kreditnot mittelständischer Gewerbebetriebe.

Bereits Ende 1935 hatte der Rhein-Mainische Garantieverband insgesamt 2.33 Millionen RM Kredite garantiert, die ohne sein Eingreifen nicht zustande gekommen wären. Dabei waren dem Garantieverband verhältnismäßig enge Grenzen gesetzt (Höchstkredit 5000 RM, Höchstdauer 2 Jahre). Ohne diese Grenzen könnten die mittelständischen Betriebe in viel größerem Umfang von der Einrichtung des Garantieverbandes Gebrauch machen.

Die bis Ende 1935 garantierten Kredite in Höhe von 2,33 Mill. RM waren in ihrer Gesamtheit ebenso sicher wie andere Kredite an Gewerbebetriebe.

In der Bayerischen Ostmark wurden von April 1934 bis April 1935 von mittelständischen Betrieben Kredite in Höhe von rund 2,8 Mill. RM beantragt, die ausnahmslos von Kreditinstituten nicht gewährt werden konnten. Hiervon sind etwa 2,41 Mill. RM als kreditwürdige Kapitalnachfrage anzusehen. Die angeführten Beträge (2,33 u. 2,8 bezw. 2,41 Mill. RM) sind klein im Vergleich mit den Summen, die in den Bilanzen unserer Banken als Kredite ausgewiesen sind. Aber wenn man diese bisher unbefriedigte Kapitalnachfrage nur der Gesamthöhe nach beurteilt, wird man ihrer Bedeutung nichh gerecht. Die genannten Summen verteilen sich im Rhein-Maingebiet auf rund 1000, in der Bayer. Ostmark auf rund 900 Betriebe. Angesichts dieser Zahlen ist man berechtigt, von einer Kapitalnot mittelständischer Betriebe zu sprechen. Daß diese Kreditnot gerade nach der Depression so groß ist, hängt zusammen mit dem starren Charakter der Entnahmen bei der

Personalunternehmung. Durch die starren Entnahmen vermindert sich das Eigenkapital während der Depression. Diese Entnahmen fallen umso schwerer ins Gewicht, je kleiner der Betrieb ist, und je mehr sich der Betrag der Entnahmen in normalen Gewinnjahren dem Existenzminimum nähert.
Die Garantieverbände haben bei ihrer Arbeit für die Linderung der mittelständischen Kreditnot alte Erfahrungen bestätigt und neue Erkenntnisse geliefert.
Bestätigt wurde die Erfahrung, die bereits mit den Kreditgenossenschaften und mit den Haftungsgemeinschaften gemacht wurden:
Die mittelständischen Betriebe sind, gleichgute Auswahl vorausgesetzt, in ihrer Gesamtheit ebenso sichere Schuldner wie andere Kreditnehmer auch.
Die Unberechenbarkeit des Risikos bei der Kreditgewährung an den einzelnen mittelständischen Betrieb kann durch einen Risikoausgleich nach dem Gesetz der großen Zahl beseitigt werden.
Diesen Risikoausgleich haben schon die Genossenschaften herbeigeführt unter gleichzeitiger Überwälzung des Risikos auf die Gesamtheit der Genossen. Die Garantieverbände gewinnen den Risikoausgleich durch eine Verteilung des Gesamtrisikos auf die Garanten, die zum größten Teil aus Banken bestehen. Für beide Arten des Risikoausgleichs sprechen gute Gründe.
Es ist wirtschaftlich berechtigt, daß die kreditnehmenden Genossen das Risiko tragen, denn sie haben den Vorteil der Kreditversorgung. Es ist aber auch berechtigt, daß die Banken das Risiko mit tragen helfen, denn sie erfahren eine Erweiterung ihres Geschäftsbereiches.
Bei beiden Arten der Kreditgewährung entstehen dem mittelständischen Betrieb zusätzliche Kosten, die sich etwa um 1 % p.a. bewegen. Diese Kosten sind wirtschaftlich ebenso gerechtfertigt, wie der Preisaufschlag, den der kleine Abnehmer einer Ware zahlen muß, während der Großabnehmer billiger

kauft. Es ist grundsätzlich richtig, daß man Kosten den tragen läßt, der sie verursacht, und es wäre falsch und ungerecht, wollte man die Mehrkosten der kleinen Kredite von den großen Kreditnehmern mitbezahlen lassen. Wenn die kleinen Kreditnehmer die Mehrkosten nicht herauswirtschaften, sind sie nicht kreditwürdig. Nach unseren Erfahrungen sind sie bereit und in der Lage, die von ihnen verursachten Mehrkosten zu tragen.

Aus den angeführten Gründen scheint uns eine Synthese der beiden Arten des Risikoausgleichs, also eine Synthese zwischen Garantieverband und Haftungsgenossenschaft, das aussichtsreichste Instrument zur Kleinkreditgewährung zu sein. Eine solche Einrichtung könnte sich mit einer geringeren Risikoprämie begnügen und wäre leistungsfähiger und kapitalkräftiger als zum Beispiel eine Kreditgenossenschaft.

Je kleiner der Apparat der Zentralstelle wäre, umso besser und billiger könnte die Organisation arbeiten. Man sollte den angeschlossenen Banken ein Höchstmaß an Freiheit und Verantwortung zuweisen mit der Maßgabe, daß Garantie nur geleistet wird, wenn die Bank alle Anweisungen der Zentrale eingehalten hat. Ob sie das getan hat, könnte von Fall zu Fall geprüft werden, laufende Kontrollen würden überflüssig.

Eine wirksame Beseitigung der mittelständischen Kreditnot ist auf die Dauer nur möglich, wenn die Betriebe ihr Rechnungswesen auf einen Stand bringen, der es erlaubt, jederzeit über ihre Rentabilität und Entwicklung ein zuverlässiges Bild zu gewinnen.

Anlage I, Blatt 1 - , zu S. 70.

Statistische Angaben über den Rhein-Mainischen Garantieverband.

1. Aufteilung der gezeichneten Garantiesummen.
Das Garantiekapital wurde wie folgt aufgebracht:

	Stand Ende 1934	Stand Ende 1935
Banken und Bankiers	RM 280500.- = 16%	RM 280500.- = 14,5%
Kreditgenossenschaften	" 184200.- = 10%	" 188050.- = 9,5%
Öffentliche Sparkassen	" 235540.- =13,5%	" 235540.- = 12 %
Privatwirtschaft	" 748946.- = 43 %	" 748946.- = 38,5%
Gemeinden und Gemeindeverbände	" 217796.20=13 %	" 414596.20= 21 %
	RM 1666982.20	RM 1867632.20
Barablösungen	" 79722.40= 4,5%	" 82412.40= 4,5 %
insgesamt:	RM 1746704.60	RM 1950044.60

Anlage I, Blatt 2.

Statistische Angaben über den Rhein-Mainischen Garantieverband.

2. Die Inanspruchnahme des Verbandes.

	1933/34		1935	
	Stück	RM	Stück	RM
Eingereichte Anträge,	792	2.275.000	495	1.349.000
davon genehmigt		1.292	434	1.041.000
zurückgenommen oder nicht zustandegekommen,				67.000
in Bearbeitung		119.000		107.000
abgelehnt		864.000	20	134.000

3. Gliederung der bearbeiteten Anträge nach Branchen.

Es entfallen auf:	1934	1935
Hausbesitzer	27 %	22 %
Handwerker	21 %	21 %
Fabrikationsbetriebe	17 %	16 %
Handel	11 %	10 %
verschiedene Gewerbezweige wie: Bauunternehmungen, Ladengeschäfte, Vertretungen, Druckereien und Schiffer,	20 %	29 %
Landwirte	4 %	2 %

Anlage I, Blatt 3.

Statistische Angaben über den Rhein-Mainischen Garantieverband.

4. Gliederung der genehmigten Anträge der Größe nach.

Es entfallen auf Kredite:

	1934		1935	
	Stück	%	Stück	%
bis zu RM 2000.-	333	63	584	60
von " 2-4000.-	109	20	220	23
von " 4-5000.-	73	14	119	12
über " 5000.-	17	3	43	5
Durchschnitt	RM 2.221		RM 2.816	

5. Beteiligung der verschiedenen Arten von Kreditinstituten an der Einbringung der Anträge.

Es entfielen	1934				1935			
	Stck.	%	1000RM	%	Stck.	%	1000RM	%
auf Genossenschaften	190	36	495	39	312	32	786	34
Banken	157	29	413	32	320	33	794	34
Sparkassen	185	35	384	29	334	35	753	32
insgesamt:	532		1.292		966		2.333	

Statistische Angaben über den Rhein-Mainischen

6. Örtliche Gliederung der bearbeiteten Anträge na

aus NASSAU:	Zahl:	Gesamtbetrag:	Gen
Frankfurt a.M.	581	RM 1610445.75	101
Wiesbaden	88	232109.67	13
übriges Nassau	149	456990.26	27
	818	RM 2299545.68	141
aus HESSEN:			
Offenbach	103	RM 352211.--	28
Darmstadt	42	151368.--	5
Mainz	22	63940.--	3
Worms	9	33500.--	2
übriges Hessen	248	602717.--	45
	424	RM 1203736.--	85
aus H a n a u (Stadt u.Land)	30	RM 78150.--	5
Fulda,Gelnhausen (Stadt u.Land)	13	31500.--	1
Aschaffenburg	2	11000.--	
	45	RM 120650.--	6
Gesamtendsummen:	1287	RM 3623931.68	23

nd.

vom 31. Dezember 1935.

elehnt:	zurückgezogen oder nicht zustande gek.:	In Bearbeitg.:
053.--	189675.--	62660.--
250.--	23700.--	5000.--
650.--	55054.06	10915.99
953.--	268429.06	78575.99
400.--	25700.--	6256.48
150.--	15500.--	5573.40
500.--	10700.--	-.-
000.--	2500.--	2000.--
087.--	45550.--	13047.90
137.--	99950.--	26877.78
000.--	11450.--	1588.23
000.--	6200.--	-.-
000.--	-.-	-.-
000.--	17650.--	1588.23
98090.--	386029.06	107042.--

Bilanzen des R h e i n - M a i n i

A k t i v a

	1 9 3 4		
	RM	RM	RM
Nicht eingezahltes Stammkap.		15000.--	
Inventar und Material		1.--	
Debitoren		876.60	
Kassenbestand		34.17	
Bankguthaben		88907.81	
Verpflichtungen der Garantiezeichner	1666982.20		1867632
Aval-Debitoren	700388.21		817346
		104819.58	

Gewinn- und Ve

Soll

	1934
	RM
Unkosten	1225.75
Inventar- und Material Abschreibung	1592.78
Delkredere	4234.13
	7052.66

tt 4.

a r a n t i e v e r b a n d e s .

P a s s i v a

	1 9 3 4		1 9 3 5	
	RM	RM	RM	RM
Stammkapital		20000.--		20000.--
Delkrederefonds				
Stand am Ende des Vorj.			16236.53	
Zugang 1935:				
Barablösung von Garantiezeichnern	12002.40		1440.--	
Rückst.aus Zinseinnahmen	4234.13	16236.53	6912.23	24588.76
Garantiefonds		67720.--		68970.--
Rechnungsabgrenzungsposten		863.05		544.40
Garantiezeichnungen	1666982.20		1867632.20	
Avale	700388.21		817346.25	
		104819.58		114103.16

gen des Rhein-Mainischen Garantieverbandes G.m.b.H.

Haben

	1934 RM	1935 RM
Zinsen aus garantierten Krediten	4780.--	5237.85
Zinsen aus Bankguthaben	2272.66	3367.21
	7052.66	8605.06

	Reich (1)	Reich (2)	Bayr.Ostm (1)	Bayr.Ostm (2)	Bayern (1)	Bayern (2)	Sachsen (1)	Sachsen (2)	Württmb. (1)	Württmb. (2)	Mecklenb. (1)	Mecklenb. (2)
Betriebe mit 1-4 Besch.	422,1	766,5	12,8	23,1	52,8	95,0	43,2	83,5	23,5	42,1	6,0	11,6
Betriebe mit 5-49 Besch.	199,8	2589,9	5,2	64,1	23,0	284,0	23,1	308,9	8,1	109,4	2,3	29,2
Betriebe mit 50 und mehr Besch.	29,4	5905,6	0,6	119,5	2,6	506,4	3,8	693,8	31,5	334,9	0,2	17,3
	651,3	9262,0	18,6	206,7	78,4	886,3	70,1	1086,2	33,1	486,4	8,5	58,1

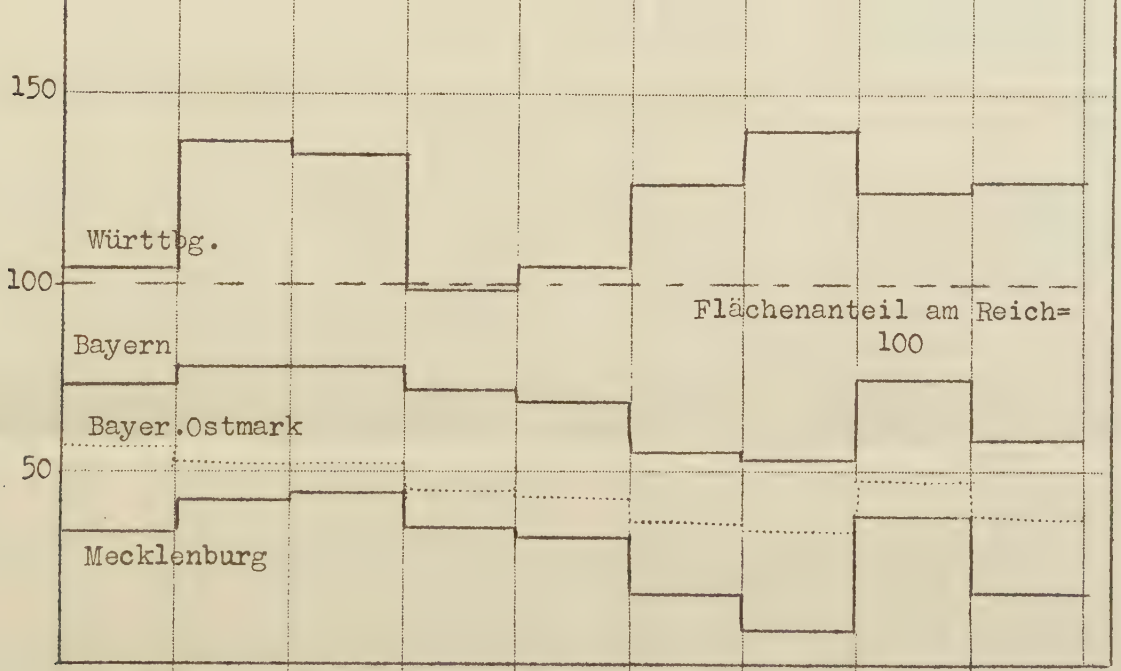
Tafel 1: Die gewerblichen Betriebe und die darin Beschäftigten im Reich, im Gau Bayerische Ostmark und in vier deutschen Ländern (1935).
Spalte 1: Zahl der Betriebe in 1000
Spalte 2: Zahl der darin Beschäftigten in 1000

Vergleichsgrößen	Bay.Ostm.	Bayern	Sachsen	Württemb.	Mecklenb.
1.Fläche	5,9	16,1	3,2	4,1	3,4
2.Einwohnerzahl	3,4+	11,6	7,9	4,1	1,2
3.a)Zahl der Betr.mit 1-4 Besch.	3,02	12,5	10,2	5,6	1,4
b)Zahl der darin Beschäft.	3,01	12,4	10,9+	5,5	1,5
4.a)Betriebe mit 5-49 Besch.	2,58	11,5	11,5	4,0	1,2

Württemberg und Mecklenburg am Gebiet, der Bevölkerung und den Gewerbebetrieben des Reiches in %, (1935).

	Bay.Ostm.	Bayern	Sachsen	Württemb.	Mecklenb.
1. Fläche	100	100	100	100	100
2. Einwohnerzahl	57,6	72,0	246,9	100	35,3
3.a)Zahl der Betr.mit 1-4 Besch.	51,2	77,6	318,8	136,6	41,2
b)Zahl der darin Beschäft.	51,0	77,0	340,6	134,1	44,1
4.a)Zahl der Betr.mit 5-49 B.	43,7	71,4	359,4	97,6	35,3
b)Zahl der darin Besch.	41,9	67,7	371,9	102,4	32,4
5.a)Zahl der Betr.mit 50 u mehrB.	36,9	54,6	406,3	126,8	17,6
b)Zahl der darin Besch.	34,2	53,4	365,6	139,0	8,8
6.a)Zahl der Betr. zusammen(3a, 4a,5a).	48,3	74,5	337,5	124,4	38,2
b)Zahl der darin Besch. zusammen (3b,4b,5b)	37,8	59,6	365,6	126,8	17,6

Tafel 3: Die Zahlen der Tafel 2, bezogen auf den Flächenanteil der einzelnen Gebiete am Reich (Flächenanteil = 100)


150
100
50
Württbg.
Bayern
Bayer. Ostmark
Mecklenburg
Flächenanteil am Reich= 100
Einwohner-Zahl
Betriebe mit 1-4 Beschäftigten.
Zahl der darin Beschäftigten.
Betriebe mit 5-49 Beschäftigten.
Zahl der darin Beschäftigten.
Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten.
Zahl der darin Beschäftigten.
Betriebe insgesamt.
Beschäftigte insgesamt.

Anlage III, zu S. 99.

Anteil einzelner Reichsgebiete an den entsprechenden Größen für das Reich (Darstellung der Tafel 3, Anl.II).

Flächenanteil der Gebiete am Reich = 100

Tafel 1 der Anlage IV, zu S. 100ff.

	Reich		Bayr.Ostm.		Bayern	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Betriebe mit 1 - 4 Besch.	64,8	8,3	68,9	11,2	67,3	10,7
" " 5 -49 "	30,7	27,9	27,9	31,0	29,4	32,1
" " 50 und mehr B.	4,5	63,8	3,2	57,8	3,3	57,2
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

	Sachsen		Württembg.		Mecklenburg	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Betriebe mit 1 -4 Besch.	61,7	7,7	71,0	8,6	70,6	20,0
" " 5 -49 "	32,9	28,4	24,5	22,5	27,1	50,3
" " 50 und mehr B.	5,4	63,9	4,5	68,9	2,3	29,7
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tafel 1: der Anteil der einzelnen Größenklassen an der Gesamtzahl der Gewerbebetriebe im Reich, in der Bayerischen Ostmark und in vier deutschen Ländern in % (1935).

(1) = nach der Zahl der Betriebe
(2) = nach der Zahl der Beschäftigten.

Tafel 2 der Anlage V zu S. 106 f.

	Bayerische Ostmark				Rhein- Main.Garantieverband in % der Anträge
	Anträge		beantragte Summen		
	Zahl	in%	in 1000 RM	in %	
bis 2000 RM	705	64,9	425	15,0	64
2000 - 4000 RM	162	14,9	394	13,9	20
4000 - 5000 RM	15	1,4	70	2,5	12
5000 - 7500 RM	42	3,9	280	9,9	
7500 -10000 RM	85	7,8	690	24,3	4
10000 -15000 RM	45	4,2	480	16,9	-
mehr als 15000 RM	19	1,7	255	9,0	-
	13	1,2	240	8,5	-
	1086	100,0	2834	100,0	100

Tafel 2: Aufteilung der in der Bayerischen Ostmark bearbeiteten Anträge und der vom Rhein- Mainischen Garantieverband gewährten Kredite nach Größenklassen. (bis 1935).

Anlag

Vierteljahresbilanzen eines Betriebes

und erlittener Verlus

Bilanz zum	31.3.1933	30.6.1933	30.9.1933.	31.12.
A k t i v a :	RM	RM	RM	RM
I. Anlagevermögen	-	-	-	-
Grundstücke u. Gebäude				
Maschinen, Werkzeuge, Einrichtung	60	80	80	80
II. Umlaufsvermögen				
Rohstoffe u. Halbfabrikate	1630	1220	570	310
Hilfs- u. Betriebsstoffe	120	90+	80	50
Fertigwaren	150	1270	810	720
Außenstände	1350	1860	2440	2130
Bare Mittel	140	90	30	40
III. Überschuldung	-	-	1260	1330
	3440	4610	5270	4660
P a s s i v a :				
I. Eigenkapital	1600	60	-	-
II. Langfristiges Fremdkapital	-	-	-	-
III. Kurzfristiges Fremdkapital				
Gläubiger	1840	4550	5270	4660
Bankschulden durch Wechsel gedeckt	-	-	-	-
	3440	4610	5270	4660

e VI, Blatt I. zu S. 128.

der Holzindustrie, der sich trotz Überschuldung
te als kreditwürdig erwies.

1933	31.3.1934	30.6.1934	30.9.1934	31.12.1934
	RM	RM	RM	RM
	-	-	-	-
	80	120	130	920
	6930	4050	7270	20860
	390	530	2040	4500
	1520	2910	5460	11500
	1090	2170	11420	10990
	60	70	230	40
	2010	2430	1070	-
	12080	12280	27620	48810
	-	-	-	600
	-	-	15000	15000
	11480	11880	11170	13390
	600	400	1450	19820
	12080	12280	27620	48810

Anl

Bilanz zum	31.3.1935	30.6.1935	30.9.19
A k t i v a :	RM	RM	RM
I. Anlagevermögen	-	-	-
Grundstücke u. Gebäude			
Maschinen, Werkzeuge, Einrichtung	1070	1110	4410
II. Umlaufsvermögen			
Rohstoffe u. Halbfabrikate	25650	16700	12210
Hilfs- u. Betriebsstoffe	3010	2930	3100
Fertigwaren	4430	7020	11760
Außenstände	17970	11240	16170
Bare Mittel	50	90	230
III. Überschuldung	-	-	-
	52180	39090	47880
P a s s i v a :			
I. Eigenkapital	1700	3400	5300
II. Langfristiges Fremdkapital	15000	15000	15000
III. Kurzfristiges Fremdkapital			
Gläubiger	13950	9960	10550
Bankschulden durch Wechsel gedeckt	21530	10730	17030
	52180	29090	47880

35	31.12.1935	31.3.1936	30.6.1936	(1)
	RM	RM	RM	RM
	-	-	-	40000
	9200	10890	14220	45000
	18400	27220	37760	40000
	1680	3350	4120	5000
	7890	6720	9470	12000
	9590	8650	11200	15000
	120	110	140	200
	-	-	-	-
	46880	66940	76810	157200
	7600	9200	10800	85000
	15000	15000	15000	
	12380	16610	12140	72200
	11900	26130	40870	
	46880	66940	78810	157200

Erfolgsrechnung für das	1.Vj.1933		2.Vj.1933		3.Vj.1933		4.Vj
Aufwendungen:	RM	% v. Ums.	RM	% v. Ums.	RM	% v. Ums.	RM
Rohstoffe	520	28,7	670	28,5	1750	27,8	1760
Hilfs- u.Betriebsstoffe	280	15,5	410	17,4	910	14,4	870
Löhne einschließl. soz. Aufwendungen	1110	61,3	1120	47,7	2960	47,0	3040
Zinsen, Diskont	-		-				
Steuern	30	1,7	90	3,8	140	2,2	150
Betriebs- u. Handlungskosten	300	16,6	410	17,4	530	8,4	760
Abschreibungen	-		-		-		-
Pachtzins	1090	60,2	1090	46,4	1090	17,3	1090
Sonstige Aufwend.							
	3330	184,0	3790	161,2	7380	117,1	7670
E r t r ä g e :							
Warenverkauf	1460	80,7	1830	77,9	5870	93,2	6840
Sägmehlverkauf	20		20	0,8	20	0,3	30
Schneidlohn	350	19,3	500	21,3	410	6,5	110
	1810	100	2350	100	6300	100	6980

1933	1.Vj.1934		2.Vj.1934		3.Vj.1934		4.Vj.1934	
% v. Ums.	RM	% v. Ums.	RM	% v. Ums.	RM	% v. Ums.	RM	% v. Ums.
25,2	1790	25,6	1910	25,7	6420	29,4	5650	26,9
12,5	830	11,9	870	11,7	2360	10,8	2260	10,8
43,5	3070	43,8	3110	41,9	8480	38,8	8130	38,8
	30	0,4	10	0,1	30	0,1	270	1,3
2,1	150	2,1	130	1,8	590	2,7	550	2,6
10,9	570	8,1	530	7,1	1410	6,5	1460	6,9
	-		-		-		20	0,1
15,6	1010	14,4	1010	13,6	1010	4,6	1010	4,8
109,8	7450	106,3	7570	101,9	20300	92,9	19350	92,9
98,0	6480	92,6	6520	87,9	21640	99,1	19660	93,7
0,4			60	0,8	40	0,2	20	0,1
1,6	520	7,4	840	11,3	150	0,7	1300	6,2
100	7000	100	7420	100	21830	100	20980	100

Halbjahresbilanzen eines infolge Illiquidität unrentablen Betriebs, dessen Rentabilität durch Kreditgewährung wieder hergestellt wurde. (Kreditgewährung Anfang Juli 1934).

Bilanz zum	30.6.1934		31.12.1934		31.12.1935	
A k t i v a :	1000 RM	%	1000 RM	%	1000 RM	%
I. Anlagevermögen						
Grundstücke u. Gebäude	51,0	75,5	51,0	74,4	51,0	71,8
Maschinen, Werkz., Einrichtung	45,6		46,0		46,0	
II. Umlaufsvermögen						
Rohstoffe, Hilfs- u. Betriebsstoffe	9,0	24,5	10,4	25,6+	11,5	28,2
Halbfertigwaren	3,3		4,2		5,2	
Außenstände	18,8		18,4		20,6	
Bare Mittel	0,2		0,4		0,7	
	127,9	100,0	130,4	100,0	135,0	100,0
P a s s i v a :						
Eigenkapital u. langfristiges Fremdkapital	97,5	76,2	105,1	80,6	111,6	82,7
Kurzfristiges Fremdkapital	30,4	23,8	25,3	19,4	23,4	17,3
	127,9	100,0	130,4	100,0	135,0	100,0

Anlage VII, zu S.132, Blatt II.

Erfolgsrechnung für :	1.Halbj.1934		2.Halbj.1934		Halbjahrsdurchschnitt 1935	
A u f w e n d u n g e n :	1000 RM	% v. Ums.	1000 RM	% v. Ums.	1000 RM	% v. Ums.
Rohstoffe	10,8	26,1	11,8	26,0	11,7	25,2
Hilfs- u.Betriebsstoffe	1,9	4,6	2,1	4,6	2,0	4,3
Löhne,Gehälter,soziale Aufwendungen	8,1	19,8	8,8	19,5	8,8	18,9
Zinsen, Diskont	2,7	6,5	2,6	5,7	2,55	5,5
Steuern	1,7	4,1	1,9	4,2	1,65	3,6
Betriebs- u.Handlungsunkosten	11,4	27,5	11,9	26,3	11,3	24,3
Abschreibungen	2,8	6,8	2,8	6,2	2,8	6,0
Sonstige Aufwendungen	1,7	4,1	2,1	4,6	1,95	4,2
R e i n g e w i n n :	0,3	0,7	1,3	2,9	3,7	8,0
	41,4	100,0	45,3	100,0	46,45	100,0
Ertrag aus Warenverkauf:	41,4	100,0	45,3	100,0	46,45	100,0

L i t e r a t u r n a c h w e i s .

A l t e r , E., Neuordnung im Mittelstandskreditgeschäft, Halle 1935.

Bierwirth, Die Kreditversorgung der deutschen Mittel= und Kleinindustrie unter besonderer Berücksichtigung des langfristigen Kredits, Berlin 1932.

Böhm - Bawerk, Prof.Dr.E.v.,Kapital und Kapitalzins, 4.A. Jena 1921.

Conrad,H., Vom Wohlfahrtsinstitut zum Wirtschaftsfaktor, Denkschrift der Städtischen Sparkasse Bayreuth, Bayreuth 1935.

Le Coutre, Prof.Dr.W., Praxis der Bilanzkritik, Berlin 1926.

Dachs,E., Der industrielle Hypothekarkredit, Zeitschrift „Bankwissenschaft 1927", S. 566 ff.

Engelmann, K., Voraussetzungen wirksamer Kreditkontrolle, Bankw.10.J.S.499 ff.

Grevenhorst, Buchstellen, Zeitschr.„Wirtschaftstreuhänder" 1935, Nr. 24.

Hahn, A. Volkswirtschaftliche Theorie des Bankkredits, Tübingen 1930

Heinrich,W., Die Grenzen der Geldschöpfung, Jahrbuch für Nat.ök. u. Statistik, 129.Band, S.658 ff.

Heyer, Mittelstandskredite durch Haftungsgenossenschaften, Zeitschr. Sparkasse v.15.5.1934.

Kalveram, Prof.Dr.W., Bankbetriebslehre, Handelshochschule S.1389, Berlin 1929

" Organisches Bankwesen, Bankwiss.10.Jg., Bankw.Praxis S. 33 ff.

" Ständisches Bankwesen? Ein Schlußwort, Bankwiss.10.Jg. S. 423 ff.

" Das Kapital im Betriebswirtschaftlichen Produktionsprozeß, Bankwiss.10.Jg. S.4 ff.

" Theorie der Kapitalbildung, Bankwiss.10. Jg., S. 321

" Kollektive Kreditkontrolle im Bankwesen, Bankw.1927, S. 625.

Kbn. Kalveram, Die Gründung des Rhein-Mainischen Garantieverbandes, Rhein-Mainische Wirtschaftszeitung 1933, S. 33.

Klein,Dr.A., Die Spezialkreditbanken des Handels, Bankwiss.1928. S.886 ff.

Koch, Die Haftungsgemeinschaften als Instrument des Kleinkredits, Rhein-Main.WZ 1934 Nr.24.

Kohlermann, Dir.Dr., Tätigkeitsbericht des Rhein-Mainischen Garantieverbandes für die ersten Monate seines Bestehens, Rhein-Main.WZ 1934, S.364.

Kölner Vorträge: Die Kreditwirtschaft, G.A.Gloeckner, Leipz. 1927.

Leitner, Prof.Dr.F., Neue Formen der Kreditsicherung Bankw.1928, S.785.ff.

Lüer, Präs.Dr.C., Rede vor dem Ausschuß für Arbeitsbeschaffung im Rhein-Main.Wirtschaftsgebiete. Rhein-Main.WZ 1933,S.33.

Mellerowicz,Dr.K., Die Stellung der Reichsbank im deutschen Geldmarkt, Bankwissenschaft 1927, S.545.

Nicklisch, Prof.Dr.H., Die Lenkung der Wirtschaft, Stuttgart1935.

Obst,G., Geld-, Bank- und Börsenwesen, Eine gemeinverständliche Darstellung, 29.Aufl.,Stuttgart 1935.

Ottel,Fr.,Ständisches Bankwesen, Bankwiss.10.Jg., S. 419 ff.

" Kreditverteilung im Ständesstaat, „Währung u.Wirtsch." 2.Jg.Nr.5.

Prieß, Was ist und was will die Arbeitsgemeinschaft der Einzeltreuhandstellen? Wirtschaftstreuhänder, Beilage „Der Buchführer"Nr.1. v.15.1.1936.

Prion,Prof.Dr.W., Mittelstandskredite oder die Finanzierung der Personalgesellschaften, Bankwiss.1928,S.833 ff.

" Die Sparkassen als Kreditgeber des Mittelstandes und der wirtschaftlich schwächeren Bevölkerungskreise, Bankarchiv

1929 Nr. 7,S.116 ff.
Reinhardt, Staatsekretär F., Betriebsprüfung und Wareneingangsbuch, Berlin 1935.
Rittershausen, Dr.H., Die Finanzierung der Arbeitsbeschaffung, Bankwiss.10.Jg.S.332 ff.
Rütgers, Dr.H.,Die Bedeutung der Novelle zum Reichsbankgesetz für die Geldschöpfung, Bankarchiv 1934, S.91 ff.
Schacht, Reichsbankpräsident Dr. Hjalmar, Grundsätze deutscher Wirtschaftspolitik, Oldenburg 1932.
Schmalenbach,Prof.Dr.E.,Kapital Kredit und Zins in betriebswirtschaftlicher Beleuchtung,Leipzig 1933
Schmaltz,Dr.K., Betriebsanalyse, Stuttgart 1929
Schmidt,Prof.Dr.F. Grundsätzliches zum Problem kurzfristiger Kredite, Ztschr.f.Betriebswirtschaftslehre 1934, S.415 ff.
Schmidt, Prof.Dr.F., Die organische Tageswertbilanz, 3.Aufl., Leipzig 1929.
" Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre, 4. Aufl. Spaeth u.Linde, Berlin 1933, S.56/57 ff.
Schumpeter,Prof.Dr.J., Die goldene Bremse an der Kreditmaschine, Kölner Vorträge, G.A. Gloeckner, Leipzig 1927
Spindler,Dr.J.v.,Die Garantieverbände und ihre Bedeutung für die Förderung des gewerblichen Mittelstandes, Bankarchiv 1934,S.434.
Stohmeyer,Zur Bemessung der Kreditwürdigkeit v.Genossenschaften, Ztschr.f.Betriebswirtschaft 1934, S.226 ff.
Trumpler, Prof.Dr.H., Die Garantieverbände für den mittelständischen Kreditbedarf, Rhein-Main. WZ 1934, S.689.
Geschäftsanweisung des Rhein-Mainischen Garantieverbandes.
Geschäftsberichte des Rhein-Mainischen Garantieverbandes,
" des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes,
" des Deutschen Genossenschaftsverbandes e.V.

Lebenslauf.

Am 13. Januar 1910 wurde ich als Sohn des Fabrikdirektors Carl Friedrich Kausler in Schwarzenbach an der Saale geboren.

Im Frühjahr 1929 bestand ich die Reifeprüfung am Realgymnasium zu Freiberg in Sachsen. Meine praktische kaufmännische Ausbildung genoß ich bei der Firma Gustav Hoppe, mechanische und Effektzwirnerei, Hof in Bayern, Ich studierte von 1930 bis 1933 an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Frankfurt/Main. Im Mai 1933 bestand ich in Frankfurt die Diplomprüfung für das Handelslehramt.

Seit dem Jahr 1933 bin ich mit den zum Weiterstudium notwendigen Unterbrechungen im Revisionsfach tätig. Nach weiteren 2 Semestern Studium bestand ich am 22. Dezember 1936 an der Johann Wolfgang-Goethe-Universität zu Frankfurt am Main die mündliche Doktorprüfung.

Berlin, Januar 1937

Rudolf Kausler.